Libre comercio, élites regionales y mercado interno en el sur del Perú, 1895-1932

Nils Jacobsen

Usualmente se considera al Perú como un país en el cual la formulación de política económica ha sido fuerte y persistentemente influida por la tradición liberal, más que en otros grandes países de América Latina(*). Recientemente, el sociólogo peruano Gonzalo Portocarrero ha escrito que el pensamiento económico de la oligarquía peruana hasta 1930 estuvo marcado por un "sustrato liberal y evolucionista", sin una visión particular de la sociedad o economía futuras. En este ideal-típico cuerpo de pensamiento, "el destino de la sociedad se decide fundamentalmente a nivel individual, siendo el estado sólo un factor orientador que no tiene ni los medios ni la responsabilidad para prefigurar, menos realizar, un tipo determinado de sociedad" (Portocarrero 1982: 2). Rosemary Thorp y Geoff Bertram, en el hasta ahora más profundo estudio de la economía y política económica en el Perú desde la Guerra del Pacífico hasta nuestros días, observan una disminución en el po-

(*) Agradezco a John Coatsworth, Joseph Love, Magnus Mörner, Vince Peloso y miembros del Social History Group de la Universidad de Illinois por sus comentarios y sugerencias, y a Roxana Barrantes y Manuel Glave por emprender la traducción al castellano.

tencial de desarrollo autónomo entre fines de 1890 y 1930. Básicamente, ellos afirman que la oligarquía se deshizo de sectores claves de la economía peruana a favor de capitales extranjeros, que los mismos grupos nacionales involucrados en la manufactura tenían mucho más vinculación con actividades de exportación, que los apogeos de exportación hasta la Primera Guerra Mundial impidieron que las ganancias sean reinvertidas en industrias y que, en general, desde 1897 los precios relativos no favorecieron actividades de sustitución de importaciones. En estas condiciones no existieron intereses lo suficientemente fuertes para pedir la intervención estatal necesaria, según los autores, para estimular la industrialización y el fortalecimiento del mercado interno. Sólo con las leyes arancelarias de 1926 y 1928 se revirtió la tendencia de largo plazo de disminución de la protección efectiva que había empezado a principios de 1900 y aun con ellas los autores no perciben "una política determinada de promoción industrial" (Thorp y Bertram 1978: 32-37, 129-130, 378, nota 42)(1).

Hay, sin embargo, dos grandes deficiencias en esta noción de un todopoderoso impulso liberal entre las élites peruanas durante las cuatro décadas que precedieron a la Gran Depresión:

1. La expectativa de "cambios coherentes y radicales" de las políticas económicas(2), derivados de un presunto modelo oeste-europeo o norteamericano de capitalistas burgueses ansiosos de desarrollar sus mercados internos, dificulta nuestra visión de los sutiles cambios que realmente ocurrieron. Disminuye nuestro entendimiento de las multifacéticas mezclas de plataformas, entre liberales e intervencionistas, relativas a una amplia gama de políticas económicas y sociales: desde derechos de propiedad hasta problemas de tarifas, impuestos, inversiones en infraestructura, educación y regulación del trabajo. Se olvida del hecho que una misma política económica, como el proteccionismo industrial, puede tener diferente significado en dos economías distintas. Por último, minimiza los problemas analíticos que plantea una economía como la peruana a principios del siglo XX, desintegrada y estructuralmente heterogénea.

Luego del candente debate sobre política comercial a fines de la década de 1890, casi ningún peruano defendía los principios del libre comercio en forma pura y absoluta(3). En un trabajo publicado en 1913, Carlos Rey de Castro (periodista y diplomático limeño) rechazaba las posiciones "extremas" del libre comercio y proteccionismo, llegando a una instancia intermedia; es decir, la política comercial tenía que ajustarse tanto a las peculiares circunstancias "materiales y morales" de cada nación como a las políticas económicas prevalecientes en las naciones con las que se comerciaba(4). El impacto de la Escuela Histórica alemana, tanto en economía como en derecho, así como el pragmatismo norteamericano, habían liberado a los pensadores y políticos peruanos de la necesidad de derivar sus políticas de modelos económicos consistentes. Asimismo, convirtió en virtud una inclinación común en América Latina: unir eclécticamente dispares axiomas sociales y

económicos en la medida en que aparentemente encajan en la realidad nacional. Es así que en 1899 J. Gubbins advirtió sobre los efectos que las inversiones extranjeras tenían en debilitar a los capitalistas nacionales, al mismo tiempo que defendía el concepto de ventaja comparativa (Cotler 1978: 236). Francisco García Calderón, uno de los intelectuales de la oligarquía más destacados a principios del siglo XX, percibió igualmente que el progreso del país, en el futuro inmediato, dependía de la minería y agricultura, mientras que advertía contra el expansionismo económico norteamericano y contrastaba el concepto individualista del Estado en los Estados Unidos con la necesidad en los países latinoamericanos de un "estado protector" que limite los derechos de los individuos y termine con la anarquía tradicional (García Calderón 1907: 244-249, 268). También Jorge Basadre hace notar la continuidad del esfuerzo de Augusto B. Leguía en aumentar el rol del estado en la economía a través de la expansión de las finanzas públicas luego de ser Ministro de Hacienda de José Pardo en 1904 (Basadre 1968: XI, 178). Finalmente, hay que notar que un deliberado proteccionismo para alentar las industrias nacientes en el Perú fue visto, por gente como García Calderón, más bien como el peligro de que algunos monopolios dominaran los fragmentados mercados nacionales; es decir, más como un retroceso hacia los tiempos borbónicos o hacia las décadas de 1830 y 1840 que como una herramienta para crear una moderna economía de mercado (García Calderón 1907: 269).

2. El otro reparo a la noción de un liberalismo omnipresente en el Perú de principios del siglo XX tiene que ver con los supuestos sobre la naturaleza del régimen político peruano hechos por estudiosos de la República Aristocrática (1895-1919) y, con algunas modificaciones, del Oncenio de Leguía (1919-1930). El paradigma prevaleciente afirma que los gobiernos peruanos hasta 1919 estuvieron dominados por la oligarquía civilista exportadora, un grupo elitista preocupado por sus propios intereses antes que por un proyecto nacional. En la medida que los oligarcas costeños fueron incapaces de establecer su propia hegemonía, se aliaron con los capitalistas extranjeros y los hacendados tradicionales de la sierra. Esta alianza de clases tenía el común interés de favorecer exportaciones e importaciones, así como de asegurar una estabilidad monetaria. Además, consideraron que la inversión extranjera era beneficiosa y postulaban un estado débil para lo que no fuera control del movimiento social y provisión de infraestructura (Cotler 1978: cap. 3; Madalengoitia 1979: 285-289; Burga y Flores Galindo 1979: 88-94; Caravedo 1980: VIII, 203-205; Yépez 1980: VII, 305-310; Gorman 1979: 395-418; López 1978: 991-1007).

Poco tiempo atrás, Rory Miller resumió las dudas que levanta este modelo de gobierno oligárquico: 1. Varios miembros importantes de la élite política entre 1895 y 1919 no pertenecían a la oligarquía costeña. 2. Antes que mantener intereses en varios sectores de la economía, puede haber sido más común que las familias oligárquicas dependieran predominantemente en los ingresos de un tipo de actividad que frecuentemente no fue la agricultura

de exportación. 3. Con frecuencia, los representantes de los agroexportadores estuvieron profundamente divididos y en momentos claves no pudieron controlar la política económica a su favor. 4. En lugar de modelar el proceso político peruano en términos de alianzas de clase, más prometedor sería hablar de redes clientelísticas que ligan a políticos, representantes de grupos específicos entre los hacendados de la costa, con representantes de hacendados de la sierra. En esta formulación, las decisiones económicas fueron mucho más particulares y patrimoniales que universales y clasistas. 5. La economía peruana sufrió muchos cambios entre 1895 y 1919 y con ella tanto los temas debatidos como la configuración política de los grupos en el debate tuvieron que modificarse (Miller 1982: 97-120).

Para nuestro entender del pensamiento y de la formulación de políticas económicas en el Perú, las consecuencias de esta visión más fragmentada del proceso político peruano aparecen lo suficientemente claras: tenemos que analizar los intereses económicos, las ideologías socio-culturales y las resultantes iniciativas políticas de grupos específicos, regionales y sociales, para descubrir el tipo de negociación y acomodos que dieron forma a las decisiones políticas nacionales sobre temas económicos y sociales(5).

La parte principal de este artículo discute los intereses económicos, el pensamiento socio-económico y las iniciativas económico-políticas de las élites del sur peruano desde la subida de Piérola al poder en 1895 hasta la crisis política y económica de principios del 30. Por razones históricas, de estructura social e interés económico, esta oligarquía del sur –tal como ha sido llamada– tuvo la tendencia a percibirse distinta a la "oligarquía nacional", compuesta de comerciantes y banqueros de Lima, productores de algodón y azúcar de la costa norte y central, y latifundistas y mineros de la sierra central. Debido al peculiar sistema electoral –basado en representación provincial antes que en el tamaño del electorado– los departamentos del sur (Arequipa, Apurímac, Cusco, Moquegua, Puno y Tacna) tuvieron una fuerte representación parlamentaria: 35 de un total de 126 diputados en el Congreso de 1915 vinieron del sur y tanto Cusco como Puno enviaron más representantes que Lima (Miller 1982: 116; Echegaray 1965: 669-679). En lo que sigue sugiero que, a pesar de importantes divisiones internas, los intereses económicos de las élites del sur estaban relativamente cohesionados, aunque comenzaron a contraponerse durante la década del 20, en la medida en que las condiciones para el comercio de las principales mercaderías de la región se volvían inestables.

La élite de la región del sur peruano mostró por instinto una orientación hacia el libre comercio y consideró vital que el negocio regional de exportación e importación permaneciera fuerte y autónomo. Aquí tenemos el "impulso liberal", unido a, y surgiendo de, intereses económicos y regionales específicos. Si un análisis similar se llevara a cabo en otras regiones o sobre otros grupos de interés en el Perú, se podrían descubrir similares orientaciones de política. Este ejercicio mostraría lo inútil de postular una oligarquía

nacional, ya que proveería un instrumento más preciso para analizar por qué los gobiernos peruanos eligieron seguir una política económica favorable a las exportaciones a principios del siglo XX. Con esto no queremos negar que existiera una oligarquía nacional como un grupo social identificable por las listas de miembros del Club Nacional, niveles de ingreso, etc. Lo que está en duda, sin embargo, es la existencia de una densa red de hombres ricos en el Perú republicano con los mismos intereses y orientaciones ideológicas, que ejercieron un control excluyente de la política nacional. Si pudiéramos liberarnos de esta imagen, veríamos con más claridad qué fuerzas sociales en Lima intentaron unir la nación, económica y socialmente, contra los intereses de bloques regionales como el del sur.

Mis observaciones están divididas en dos partes. La primera trata sobre el período entre 1890 y 1919 y la segunda abarca los difíciles años 20 y principios de los 30. Para cada período presento un resumen de las principales tendencias económicas antes de discutir el pensamiento económico y las iniciativas políticas de las élites regionales. Me concentro en los tres departamentos más grandes del sur: Arequipa, Cusco y Puno.

1895-1919: EPOCA DE PROSPERIDAD Y RELATIVO CONSENSO

Hacia 1890, el sur del Perú estaba más o menos integrado económicamente. Los departamentos antedichos exportaban lanas y otros productos ganaderos y estaban ligados por una todavía incompleta red de transportes a través de Arequipa y su puerto, Mollendo. Si bien esta economía exportadora del sur comenzó a emerger a mediados del siglo XIX, el ferrocarril fortaleció esta integración, particularmente a fines de 1880 y principios de 1890, intensificando la dependencia de muchos productores respecto de grandes casas exportadoras. A consecuencia del contrato Grace –firmado en 1889 solucionando el problema de la deuda peruana–, el ferrocarril y los vapores en el Lago Titicaca que unían Puno y Bolivia, pasaron a manos de la Peruvian Corporation, controlada por ingleses, hecho que fue causa de considerables fricciones posteriormente(6).

Pero la integración regional era mucho más antigua que la expansión de la economía exportadora en el sur. La ecología enormemente diversificada de los Andes del sur había sido utilizada para establecer intercambios complementarios desde los reinos pre-incaicos. Durante el período colonial, el crecimiento de Potosí como el polo más fuerte de demanda de mercancías y trabajo había creado un más o menos intensivo comercio interno en el cual los valles situados alrededor de Arequipa y Cusco suministraron una gran variedad de bienes agrícolas y procesados; Puno, por su parte, abastecedor de bienes ganaderos desde tiempos antiguos, se convirtió en el "espacio del trajín", el obligatorio espacio de tránsito para la mayoría de los productos con destino a los centros mineros del Alto Perú (Glave 1983: 9-67). En el siglo posterior a las reformas borbónicas y la rebelión de Túpac Amaru, estos con-

tactos comerciales entre el sur peruano y el Alto Perú/Bolivia habían pasado por sucesivas crisis y un declive general. Pero en 1889 Perú todavía exportaba bienes por un valor de 594,000 soles a la república del Altiplano, y la mayoría de ellos provenían del sur. El total de exportaciones laneras a través de Mollendo, puerto que absorbía alrededor del 90o/o del comercio regional marítimo, alcanzaba en 1890 1'483,000 soles (FOB)(7). Mientras que el comercio con Bolivia había declinado, las ventas de bienes tales como alcohol de caña y uva, azúcar, maíz, hojas de coca, chalonas, ganado, pellejos y sebo ***dentro*** de la región habían aumentado desde mediados de siglo, al mismo tiempo que la población creció y los campesinos del Altiplano y de las provincias adyacentes de Arequipa y Cusco fueron crecientemente involucrados en actividades comerciales a raíz de la exportación de lanas. A pesar de que generalmente el sur es presentado como la región en la que el retraso y la explotación coincidían con un grado extremo de dependencia monocultural de exportaciones, de hecho la proporción de ingreso per cápita generada por la producción y venta en el mercado doméstico fue mayor aquí que para todo el Perú durante el primer tercio de siglo(8).

Hacia finales del siglo XIX, la economía del sur peruano tenía dos pilares de apoyo: exportaciones de lana y pocas otras mercaderías cuyos ciclos de apogeo fueron más cortos, y circuitos mucho más diversificados de intercambios dentro de la región y con Bolivia. Al tiempo que el crecimiento del comercio exterior favorecía algunas áreas y golpeaba a otras, específicamente a través del cambio de costos relativos de transporte y el impacto de las importaciones, no parece probable que para la región como un todo los crecimientos del comercio exterior y del doméstico fueran perjudiciales el uno para el otro.

Si bien Arequipa fue el más grande beneficiario de los cambios comerciales durante el crecimiento del negocio de exportación de lana y de la construcción del ferrocarril después de 1871, frecuentemente miembros de las familias patriarcales de la ciudad transmitieron un sentimiento de decadencia hasta finales del siglo XIX(9). Esta ciudad expresó más que cualquier otra en el sur la ambivalencia entre producción para el mercado regional del sur y el potencial para el comercio externo. La mayoría de las familias patriarcales de la ciudad de origen colonial, como los Goyeneche, Bustamante, Belaúnde, Paz-Soldán, Ugarteche, Tristán, Piérola y López de Romaña, tenían su base económica primero en la tenencia de tierras agrícolas en la campiña arequipeña y en los adyacentes valles de Majes, Sihuas, Vítor y Tambo y, secundariamente, dependían del empleo eclesiástico o estatal y de actividades profesionales. Los propietarios de haciendas en los valles en las vecindades de Arequipa enfrentaron tiempos difíciles desde la recuperación de la Guerra del Pacífico. Sus alcoholes de uva no pudieron competir más con el aguardiente de caña con que las modernas plantaciones azucareras del norte habían empezado a proveer a todo el sur, a medida que el ferrocarril disminuyó la ventaja que los arequipeños tenían por el costo de transporte. Después de 1880,

gran parte de la tierra en los valles de Majes y Tambo había cambiado su dedicación a caña de azúcar. Su mercado permanecía restringido a los departamentos del sur y a Bolivia (Belaúnde 1960: I, 33-45; Polar 1922: 288-293, 300-302; Flores Galindo 1977: 106-109). Mas, a pesar de la competencia de las plantaciones azucareras del norte, muchos hacendados arequipeños se las ingeniaron para prosperar durante las primeras décadas del siglo XX, especialmente cuando asociaron la agricultura moderna de los alrededores de Arequipa con el comercio expansivo hacia la sierra.

La hegemonía sobre el comercio exportador del sur del Perú y sobre las incipientes actividades industriales fue ejercida por un grupo distinto en Arequipa: los comerciantes inmigrantes, así como empresarios peruanos de origen artesano, arriero y mediano propietario (Flores G.,Plaza y Oré 1978: 65-66; Villena 1979: 90). El período entre 1895 y la Primera Guerra Mundial fue la época dorada de las grandes casas comerciales mayoristas en la ciudad, como Gibson, Stafford, Ricketts, Braillard, Emmel, Forga, Irribery y Rey de Castro. Estas exportaban "productos del país", desde lana y pellejos hasta oro y caucho; e importaban bienes de consumo, así como bienes de capital, tales como puntas de hierro para arados y motores; distribuían bienes regionales como textiles, café y cacao de Cusco y daban crédito a productores y agentes comerciales. Con estas actividades multifacéticas, "construyeron" el mercado regional, como Luis Ricketts escribió en 1917, al establecer vínculos con miles de agentes comerciales, mayoristas y minoristas urbanos y con varios tipos de comerciantes itinerantes en todo el sur del Perú. A pesar de la fuerte competencia entre ellas –con frecuencia orientada a monopolizar determinados mercados locales–, sus ventajas en términos de capital y conocimiento de los precios internacionales les permitieron mantener márgenes de ganancia superiores a los de los comerciantes del interior e imponer sus condiciones a minoristas y productores con bastante frecuencia. Los límites de este mercado regional fueron impuestos por las relaciones de producción en su interior, caracterizadas por baja productividad, baja remuneración del trabajo, baja elasticidad de oferta de trabajo, insignificante acumulación de capital y estructuras socio-políticas neo-coloniales que, a través de mecanismos extra-económicos, constantemente reprodujeron retornos desiguales a los factores de producción (por ejemplo, rentas de la tierra, precios de bienes y los salarios recibidos por los campesinos indios fueron considerablemente menores que los recibidos por los mestizos). La élite mercantil arequipeña, por lo menos antes de 1919, no vio la posibilidad de cambiar esta situación y de este modo se envolvió en un difícil compañerismo con los beneficiarios de estas relaciones de producción y estructuras de autoridad tradicionales: los hacendados y comerciantes del interior (Burga y Reátegui 1981: 74-110, 131-132, 150; Flores G., Plaza y Oré 1978: 62; Bertram 1977: 3-22).

La industrialización ocurrió lentamente en Arequipa durante la República Aristocrática. Hasta la Primera Guerra Mundial, los comerciantes prefirieron inversiones en terrenos urbanos y construcción, agricultura y minería

en lugar de industrias. Sin embargo, hacia 1922 la ciudad se jactaba de 17 fundiciones, 15 fábricas de jabón, 11 curtiembres, 4 molinos, 4 fábricas textiles y 11 otras empresas, incluyendo una cervecería. La mayoría de estos establecimientos eran pequeños y muchos operaban en nichos en los que la competencia internacional era mínima: abastecían los gustos tradicionales regionales (curtiembres, por ejemplo) y manufacturaban piezas de diseños especiales y/o en pocos ejemplares (fundiciones). Trabajaban en sectores donde la materia prima regionalmente producida y la fuerza de trabajo barata todavía compensaban las ventajas de productividad de las fábricas extranjeras (jabones, velas y dulces), o produciendo bienes salario en los que el costo de transporte aún constituía protección efectiva contra la competencia externa (la cervecería y posiblemente las fábricas textiles). Muchas fábricas dependían de los comerciantes para conseguir crédito y mercados. Al mismo tiempo que esta dependencia de los comerciantes les aseguraba mercados –siempre que éstos encontraran la relación rentable–, limitaba sus posibilidades de crecimiento y diversificación, ya que los comerciantes seguían muy interesados en las importaciones. En el importante mercado regional de lanas y algodones baratos, hasta finales de la Primera Guerra Mundial no se desarrolló ninguna fricción significativa entre las fábricas del sur y las fuertes fábricas en Lima, de propiedad extranjera. A las casas mercantiles arequipeñas les importaba el control exclusivo de sus mercados del sur y no les interesó si las mercaderías que ellos vendían eran importadas, venían de otras partes del Perú o se producían en la región(10).

Puno y las zonas ganaderas adyacentes del sur de Cusco y la sierra de Arequipa constituyeron el núcleo del circuito comercial del sur peruano. Esta fue una zona comercial vital para los productores de alimentos y estimulantes de Cusco y Arequipa, así como para los exportadores e importadores de la ciudad *entrepôt*. Puno fue simultáneamente el área más perfectamente a tono con los nuevos circuitos regionales que fluían hacia el corredor exportador de Arequipa y el departamento que padeció el menor número de cambios en sus relaciones de producción. No hubo mayores cambios en la gama de bienes producidos en las áreas rurales, los métodos de explotación en las haciendas cambiaron sólo mínimamente y ninguna industria moderna se desarrolló en las pequeñas ciudades (ver Jacobsen 1979). De algún modo, todo lo que pasó en el siglo XIX fue que Arequipa y Liverpool reemplazaron a Cusco y Potosí como los principales destinatarios de los productos ganaderos del norte del altiplano. No obstante, este cambio estuvo acompañado por dos procesos de consecuencias importantes sobre la distribución del ingreso. Asociado al cambiante sistema de transporte (el ferrocarril y los vapores en el lago Titicaca), el negocio de exportación e importación, particularmente después de 1890, había inducido el establecimiento de tenderos y comerciantes, estimulando así el crecimiento urbano y el aumento moderado de las clases medias. Los productores se sintieron cada vez más dependientes de las casas mercantiles arequipeñas y de sus representantes locales que no solamente

compraban sus mercaderías. Los comerciantes arequipeños también sirvieron como proveedores de todo tipo de bienes importados –la cerveza noruega y las sardinas envasadas españolas que los hacendados preferían para sus celebraciones y también las tijeras, alambre y otros materiales necesarios para la hacienda– y fueron los principales agentes de crédito, en la medida en que los préstamos bancarios eran casi inalcanzables para los hacendados puneños hasta los años veinte. Si bien este sentido de dependencia estuvo de alguna manera atenuado por la competencia entre casas de Arequipa por las zonas de producción de lana –más efectiva durante las fases expansivas del ciclo comercial–, los hacendados todavía sentían que obtenían menos de lo justo por el valor final de sus mercaderías. Pero antes de 1920, en tanto la mayoría de los hacendados disfrutaban de las ganancias sin precedente por las ventas de lana, las quejas fueron de individuos y no se organizó ninguna medida para solucionar los desbalances (Appleby 1978: cap. 2; Burga y Reátegui 1981: 80-81, 106-110).

En el área rural, el boom de exportaciones de lana condujo a un nuevo ciclo de despojo de tierras de las comunidades indígenas por parte de viejas y nuevas familias terratenientes, un ciclo que alcanzó proporciones frenéticas en las primeras dos décadas de este siglo. En la mayoría de zonas del altiplano, donde los indios poseían más de la mitad de las tierras agrícolas y de pastos a principios de la República, hacia 1920 la creciente población comunal vio reducido su control a menos de un tercio de la tierra. El patrón de tenencia que resultó de este proceso masivo de transferencia de tierras acompañado de violencia, fraude y engaño, se caracterizó por una brecha creciente entre las pocas grandes haciendas y la abrumadora mayoría de pequeñas propiedades campesinas. Al mismo tiempo, el número de haciendas pequeñas y marginales creció y la minoría de campesinos acomodados –que no constituían un fenómeno nuevo– aumentó (Jacobsen 1984: 443-507).

Entre mediados de los años 90 y los movidos días de elevada demanda por lana entre 1916 y 1919, la gran mayoría de los grupos sociales del Altiplano peruano participaron en el crecimiento de la economía ganadera, aunque muy desigualmente. La creciente prosperidad de la región estuvo reforzada por breves booms de oro y caucho en la montaña de Puno, explotados por capitalistas extranjeros y aventureros, pero que generaron demanda adicional por trabajo, servicios de transporte y bienes como alimentos, cueros, sacos, etc., provenientes del Altiplano.

De este modo, en el Puno de la República Aristocrática, los intereses de todas las élites estuvieron fuertemente vinculados a la economía de exportación de lana. Las divisiones, no obstante, pudieron y de hecho se originaron por la distribución del ingreso y la propiedad, tanto entre productores y comerciantes como entre hacendados y campesinos.

Cuando en 1895 los cusqueños se unieron entusiastamente a la revolución que depuso a Andrés Avelino Cáceres, héroe de la Guerra del Pacífico, dando fin así a una administración local represiva, la ciudad pareció despertar

de poco menos que un siglo de sonambulismo. Durante este período, su población urbana había disminuido en más de la mitad y se encontraba marginada de los circuitos comerciales, ahora reconstituidos alrededor de la hegemonía de Arequipa. Con una base productiva altamente diversificada, incorporando zonas ganaderas altoandinas, valles templados productores de cereales y hasta ricos valles tropicales y subtropicales en la ceja de selva, el departamento exportaba productos agrícolas y minerales y abastecía los mercados regionales, así como el norte de Bolivia y de Chile, con maíz, alcohol, hojas de coca y textiles (Mörner 1979: 27; Tamayo 1981: 84; Fuentes 1905: 119). Lo que el departamento necesitaba urgentemente –y lo que, al mismo tiempo, algunos sectores de la élite temían– era estar conectado a Mollendo y Puno a través del ferrocarril para dar salida más económica a su producción tanto a mercados regionales como extranjeros(11). Hacia 1908, la línea del ferrocarril alcanzó Cusco, trayendo consigo una verdadera avalancha de productos que saturaron el pequeño mercado urbano. Los productores locales de alcohol de caña (valles de Apurímac y La Convención) enfrentaron una creciente competencia de los productores de la costa norte, más eficientes, y algunos gremios tradicionales urbanos fueron seriamente afectados por nuevos estilos y modas introducidas por las importaciones de lujo (Fuentes 1905: 121; Valcárcel 1981: 35). Debido a su mayor integración a los circuitos comerciales regionales, la economía del Cusco comenzó a experimentar más agudamente los ritmos de las coyunturas de exportación. La demanda para su maíz, hojas de coca, azúcar y alcohol en los departamentos vecinos y el norte de Bolivia estaba altamente correlacionada con las subidas y bajadas de las exportaciones de lana del sur del Perú. La bonanza de éstas en muchos de los años entre 1895 y 1919 llevó a que la demanda de estos productos cusqueños creciera. Durante el punto más alto del boom exportador en los últimos años de la Primera Guerra Mundial, las compras de cereales en la zona productora de lanas habían crecido tanto que el precio del maíz en Cusco se fue a las nubes. Esto provocó desórdenes callejeros que forzaron al municipio a prohibir la venta del maíz, así como de otros alimentos básicos, fuera del departamento (Burga y Reátegui 1981: 37; Dunn 1925: 24).

Las primeras dos décadas del siglo XX fueron testigo del rápido crecimiento productivo del "oriente" cusqueño, que se extiende desde la ceja de selva –valles de La Convención y Lares– hasta la Amazonía. La región se convirtió en una de las más importantes zonas del boom del caucho hasta que fue desplazada por las plantaciones en Asia en 1912. La producción de café, cacao, té y azúcar tuvo un crecimiento más continuo, basado en la demanda regional y extranjera, la incorporación de nuevas tierras a grandes haciendas y el establecimiento de lo que Eric Hobsbawm ha llamado relaciones de producción neo-feudales (Hobsbawm 1969: 31-50). Paradójicamente, aunque todos los mercados externos cusqueños estaban articulados a los departamentos vecinos del sur y el oeste (Apurímac, Puno, Arequipa), el miedo a la competencia externa y el atractivo del progreso multifacético y los mercados

dinámicos de Europa crearon algo así como una quimera orientada hacia el este entre los ricos de la ciudad imperial. Por irreal que pueda parecer hoy en día, muchos miembros de la élite cusqueña esperaban –aun después del colapso de las exportaciones de caucho en 1912– exportar directamente a Europa a través de un ferrocarril ligado a un río navegable por vapores en la Amazonía (Deustua y Rénique 1984: 61-66; Mörner 1979: 17). Este sueño fue estimulado activamente por los poderosos hacendados de La Convención, entre los que destacaba Benjamín de la Torre, heredero de las más grandes haciendas de la provincia y por largo tiempo diputado y senador en el congreso. La construcción de la línea del ferrocarril desde el Cusco comenzó finalmente en 1913, pero su avance fue excesivamente lento. Alcanzó Machu Picchu, la entrada a la ceja de selva, recién en 1928, y tuvieron que pasar otros cincuenta años antes de que el primer tren llegara a Quillabamba, capital de la provincia de La Convención (Tamayo 1981: 87-94, 100-101; Baca 1983: 6-10).

A pesar de todo el sueño reflejaba al menos un poco de la realidad económica cusqueña durante las primeras décadas del siglo XX. La ciudad se ubicaba en un callejón sin salida para los circuitos comerciales regionales. Muy lejos del puerto de entrada de las importaciones y del centro comercial hegemónico de la región, Arequipa, Cusco fue un centro de intercambio activo para una producción provincial diversificada y para un creciente, aunque todavía pequeño, mercado urbano. Esta ubicación ofrecía tanto protección efectiva como condiciones favorables para la oferta de materias primas, que permitieron que la ciudad desarrolle un sector industrial más fuerte que el de Arequipa hasta 1920. Hacia 1915, la ciudad tenía cuatro fábricas textiles (tres de las cuales procesaban lanas producidas en la región), un número de modernos molinos, una cervecería de tamaño respetable y una pequeña planta hidroeléctrica construida por capital privado local, junto a varios establecimientos más chicos y más tradicionales (Fuentes 1905: 34-35, 119-120; Flores G. 1977: 111-112; Robinson Wright 1908: 448; Tamayo 1981: 107-110). Los talleres textiles fueron fundados por inmigrantes, empresarios y comerciantes, así como por algunos de los más ricos hacendados del departamento(12). De algún modo, la experiencia industrial cusqueña de principios del siglo XX fue una repetición de la experiencia de los obrajes durante el siglo XVIII, aunque con una tecnología más moderna: fue capaz de florecer brevemente, a pesar de desventajas relativas al acceso al capital, mano de obra calificada y tecnología avanzada, hasta que una fuerte reducción en los costos de transporte –por la introducción de los camiones– casi eliminó la protección efectiva a la industria(13).

Este desarrollo ambiguo de la economía del Cusco entre 1890 y 1919, es decir el crecimiento debido a una mayor integración a los circuitos de comercio regionales dominados por los comerciantes, exportadores e importadores de Arequipa, combinado con un cierto grado de autonomía dentro de esos circuitos, se reflejó en la composición de la élite departamental. Los

grandes latifundistas, especialmente los nuevos ricos propietarios de las haciendas en la ceja de selva, y algunos ganaderos dominaron la sociedad. En contraste con los hacendados de Puno, mantuvieron un considerable grado de autonomía respecto de los comerciantes al por mayor. Aunque muy lejos del empobrecimiento, los propietarios de las haciendas cerealeras perdieron importancia comparados con estos nuevos terratenientes. Si bien los comerciantes tenían menos preeminencia social y política, controlaban tanto o más capital que las familias terratenientes más ricas. Todas las casas comerciales importantes pertenecían a inmigrantes europeos; algunas eran simplemente subsidiarias de las casas arequipeñas, mientras que otras tenían su centro de operaciones en el Cusco(14).

La élite del Cusco contenía, así, una amplia gama de grupos sociales, entre los cuales habían causas de mutuos resentimientos y recriminaciones, en la medida en que la integración al mercado regional favorecía a algunos grupos más que a otros, y los hacendados –aparentemente con la excepción de los grandes productores de caña de azúcar de La Convención– se volvían cada vez más dependientes del crédito de los comerciantes. Pero es difícil señalar a algún grupo cuyos intereses hayan sido dañados por la integración al mercado regional bajo la hegemonía de Arequipa. Incluso los industriales eran o bien comerciantes o dependían de los comerciantes para la venta de sus productos fuera del Cusco, en mercados tan distantes como Puno, Bolivia o Arequipa.

¿Qué tipo de iniciativas económicas desarrollaron estas élites del sur durante la República Aristocrática y qué tipo de ideas económicas y sociales influyeron en tales iniciativas? Los grandes terratenientes del sur tuvieron un definitivo interés en el proteccionismo al inicio de este siglo. Sin embargo, ellos estuvieron pensando en la protección contra productores de otras partes del Perú más que contra competidores extranjeros. Cuando a fines de 1903 Augusto Leguía, Ministro de Hacienda del Presidente Candamo, presentó al Congreso su paquete de impuestos al consumo, la más fuerte oposición provino de los representantes de los departamentos del sur: Arequipa, Cusco y Apurímac (Basadre 1968: XI, 178-183). Aduciendo que las propuestas de Leguía llevarían a la pérdida de sus mercados tradicionales, que pasarían a ser dominio de los grandes productores de azúcar y aguardiente de caña de la costa norte, declarando de ese modo la sentencia de muerte de los cañaverales del sur, los representantes propusieron tasas diferenciales que favorecieran fuertemente a los productores serranos. Argumentaron que el principio de legislación igualitaria demandaba un tratamiento diferencial de los distintos grupos de acuerdo con sus variadas posibilidades iniciales, idea que ganaba actualidad al mismo tiempo en lo que concierne al "problema del indio". Admitieron que los productores del sur operaban "industrias anémicas" con maquinaria obsoleta de productividad considerablemente más baja que la moderna maquinaria de las refinerías de la costa norte. Leoncio Samanez, senador por Apurímac, estimó en 50o/o del costo la ventaja de los norteños

en la elaboración de alcohol. Pero ellos acusaron al gobierno central por el atraso de la industria serrana, porque la falta de buenos caminos y de una adecuada red ferroviaria hizo imposible la instalación de modernas máquinas procesadoras en los aislados cañaverales del interior y aumentó los costos de comercialización. En palabras del senador por Cusco Teófilo Luna, "el progreso nacional no sólo depende del progreso de la costa, sino también del progreso de la sierra que está llamada a darle vida barata a la costa, en cambio de los medios y elementos que ésta debe suministrarle para su progreso material". Las horribles predicciones de la muerte de las industrias del sur fueron, entonces, extrañamente combinadas con la visión optimista de que la región podría incluso ampliar sus mercados a la costa si sólo se otorgaba el apoyo apropiado. El senador por Arequipa Moscoso Melgar fue incluso más lejos en su justificación de la protección. El proclamó que ". . . no podemos, con las leyes, por lo menos, proceder guiados por cierto espíritu de protección tan sólo hacia los poderosos, llegando al punto de oprimir a los que necesitan más bien algún apoyo para levantarse". Si alguna protección ayudaría a levantarse a una "industria anémica", sería injusto no aplicarla porque "es deber de la ley atender a todos en la medida que reclaman sus propios intereses, su desenvolvimiento o su vida misma"(15).

La más enfática respuesta de Leguía castigó las ideas de los sureños como "monstruosas", "retorno al siglo XIV" y como "transgrediendo todos los principios de la economía moderna". Exaltando el principio de la competencia, él negó que alguna industria tuviese un derecho predeterminado a sobrevivir. Si los ineficientes trapiches con equipos del siglo pasado no podían mantenerse en la competencia, tenían que cerrar sus puertas, y los propietarios debían buscar otra actividad mercantil o modernizar todas sus operaciones, como los cañaverales del valle del Tambo (Arequipa) ya lo habían hecho. Echó la culpa explícitamente a los intereses regionales para no elevar en el Perú los impuestos al consumo de alcohol tanto como en otros países. En otras palabras, la defensa de Leguía de los productores de azúcar y alcohol de la costa norte coincidía aquí con la presión por la creación de un mercado nacional integrado, cosa que los hacendados del sur temían más, a pesar de sus ansiosas declaraciones en sentido contrario(16).

Es importante volver a enfatizar que los argumentos proteccionistas usados por los políticos del sur en los debates sobre los impuestos en 1903/04 se referían sólo a la protección contra productores rivales peruanos. Para el período hasta 1919, hay poca evidencia que indique que las élites del sur usaron ideas proteccionistas respecto al comercio internacional. De hecho, la misma idea defendida por los sureños en el debate sobre el impuesto al consumo, es decir, que el principio de igualdad en las leyes requería tratamiento diferencial, fue a veces utilizada para argumentar contra aumentos de tarifas. Es así que el diputado por la provincia de Arequipa, Víctor Pacheco Benavides, se opuso en 1915 a un arancel del 10o/o a una amplia gama de importaciones, hasta entonces libres de impuestos, incluyendo implementos agríco-

las. Argumentó que mientras las grandes empresas agrícolas de la costa norte podrían fácilmente soportar el aumento resultante en los costos de las herramientas, las pequeñas familias agrícolas de la campiña arequipeña no podrían. El sugirió que ellos deberían pagar una tasa menor(17).

Hubo algunos pocos llamados por protección industrial en el sur durante esas décadas, pero fueron aislados o provinieron de grupos que no representaban a las élites de la región. En 1898, en el auge del debate entre los partidarios del libre comercio y los proteccionistas en Lima, el prefecto del departamento de Puno, Fernando Elías, reivindicaba el establecimiento de plantas procesadoras en el Altiplano de las materias primas del área, incluyendo talleres textiles de lana, que debían ser apoyados con "protección decidida y abierta". El sugirió, como una de las ventajas de Puno para esos proyectos, que los campesinos indígenas ya eran expertos tejedores (Memoria 1898: 30). Pero su llamado no encontró eco entre los terratenientes y comerciantes de Puno.

Una demanda socialmente más importante por protección industrial provino del Partido Liberal Independiente de Arequipa durante los primeros años del siglo. Así como su contemporáneo homónimo mexicano, éste fue un movimiento liderado por intelectuales y profesionales. Rechazó el pesado clericalismo de las familias patriarcales arequipeñas y su santurrona defensa de una sociedad jerárquica y pre-ordenada. Basado en una ideología vaga y de alguna manera contradictoria, que contenía elementos anarquistas, anticlericales y socialistas utópicos, el grupo desarrolló un discurso de redención a través de la revolución, dirigido a los artesanos, pequeños agricultores y trabajadores arequipeños. Mientras que en el trabajo cotidiano el grupo estaba básicamente dedicado a aumentar los derechos de los trabajadores y disminuir el rol de la iglesia en la ciudad, su programa de 1903 también contuvo la siguiente plataforma:

> "[Conseguir] el desarrollo industrial, poniendo en juego todas las medidas que lo fomenten. Remover los obstáculos que dificultan la génesis y florecimiento de las empresas industriales, sean nacionales o extranjeras, individuales o colectivas, rodear a esas empresas de garantías que las resguarden de exacciones y les permitan llevar vida no vacilante".

Es evidente que a los liberales no les importaba proteger intereses industriales específicos y ya existentes. Más bien, ellos reclamaban un programa de industrialización hacia el que querían empujar a Arequipa y a la nación. En las palabras de Francisco Mostajo, por largo tiempo líder de los liberales arequipeños, "cada fábrica que se implanta es una batalla que se gana silenciosamente al oscurantismo . . ."(18). En cualquier caso, durante 1900-1910 los liberales arequipeños se opusieron a la oligarquía de la ciudad. En la siguiente década, cuando algunos de los intelectuales del considerablemente debilitado movimiento Liberal empezaron a concentrarse en la descentraliza-

ción, ahora próximos a sectores reformistas de las élites del sur, estaban menos interesados en temas económicos(19).

En Cusco, con su considerable sector manufacturero durante principios del siglo XX y su larga tradición de industrias procesadoras desde la época colonial, hubiéramos esperado un sentimiento proteccionista relativamente pronunciado. Pero las escasas expresiones de proteccionismo confirman la falta de mayores inquietudes ante la competencia externa en la región. Entre 1897 y 1907, la institución más preocupada por el desarrollo económico y cultural del departamento fue el Centro Científico del Cusco, que reunió no sólo a los hombres y mujeres más iluminados entre los profesionales cusqueños (jueces, médicos, abogados, profesores y aun sacerdotes), sino incluso a algunos terratenientes. En el Boletín de la organización, Jacinto Castañeda escribe en 1907 que es un deber del estado proteger las "industrias andinas". Lo que entendía por industrias fue básicamente producción agrícola y le parecía "repugnante al patriotismo" que Perú estuviese importando maíz, trigo y papas de Chile y California (para consumo en Lima). Pero, ¿cuál era la solución? El estado debía construir ferrocarriles que conectasen la sierra con los centros de consumo en la costa, generando un efecto multiplicador para el crecimiento económico local (citado por Deustua y Rénique 1984: 65). Otra medida demandada en el Cusco (así como en Arequipa), orientada también a la protección de las industrias, fue la reducción o abolición de algunos impuestos y tarifas municipales sobre el producto de las empresas manufactureras (el impuesto a la cerveza en Cusco, por ejemplo). En la medida en que la incidencia de estas tarifas variaba de ciudad a ciudad, se pensó que obstruían la competitividad de establecimientos específicos en los mercados regionales. En términos más generales, para Hildebrando Fuentes, prefecto del Cusco en 1905, el desarrollo de industrias "requiere básicamente de municipalidades activas y honorables" (Fuentes 1905: 119-121; para el caso de Arequipa ver Polar 1922: 302).

Para el joven Luis Valcárcel, hijo de un modesto mercader cusqueño y futuro líder de los indigenistas, en 1914 "el proteccionismo estatal" no debía "perturbar el comercio externo". Entre las medidas proteccionistas permitidas estaban tarifas diferenciadas de ferrocarril, garantías estatales sobre tasas de interés en cierto tipo de inversión y beneficios tributarios temporales. El objetivo era fortalecer las iniciativas económicas privadas, ya que para él no había "nada más enervante que esperar todo de la acción de los gobiernos" (Valcárcel, "La cuestión agraria", pp. 36-37).

La noción de proteccionismo evidente en muchas de estas propuestas era vaga, derivada más de conceptos de privilegio estatal y fomento propios de principios y mediados del siglo XIX que de algún concepto moderno de intervención estatal para proteger la creación o crecimiento de ramas específicas de industrias consideradas importantes para el desarrollo de una economía nacional. Muchos miembros de la élite del sur peruano probablemente estaban de acuerdo con el arequipeño Carlos Paz Soldán, quien en 1915 afir-

mó que las "verdaderas" industrias "nacionales subsisten sin ayuda". Las fábricas textiles nacionales, como la de lana en Lucre (Cusco), no necesitaban impuestos altos a las importaciones competitivas, continúa Paz Soldán, "porque todo en esas fábricas es nacional: la lana, el algodón, etc.; sólo las máquinas son importadas y un gran número de nuestros compatriotas tiene trabajo en ellas"(20). De este modo aceptaba un corolario de la teoría de Ricardo sobre las ventajas comparativas; es decir, que existen industrias "naturales" y "artificiales".

Las élites del sur seguían considerando que el campo crucial de actividad del estado en la economía era la inversión en infraestructura. Pero aquí la gama de demandas crecía rápidamente. Como hemos visto, entre los intereses de la élite, el principal continuaba siendo la extensión de los ferrocarriles, de las carreteras y, en general, de los medios de comunicación. De alguna manera sorprende que después de treinta años de la apertura de la línea del tren desde la costa a Puno en 1873, el ferrocarril siga siendo alabado como una panacea, la llave del reino mágico del progreso económico. En buena medida, no obstante, el florido lenguaje usado en tales declaraciones fue simplemente el medio inevitable e idiosincráticamente andino de manifestar intereses materiales, particulares y concretos. Durante el cuarto de siglo bajo estudio, la más grande conmoción política en Cusco fue la ruta del ferrocarril a la ceja de selva. Entre 1910 y 1911, el tema dividió profundamente a los agricultores del Valle Sagrado de los Incas (la sección media del río Urubamba) y a los agricultores cañeros de La Convención, en alianza con los comerciantes de la capital del departamento. El conflicto, superado sólo con la intervención personal del Ministro de Hacienda del Presidente Leguía, fue arreglado, como era previsible, en favor de los productores de caña de azúcar y comerciantes (Tamayo 1981: 100-101; Deustua y Rénique 1984: 57-68).

Con más frecuencia, sin embargo, la eficacia del estado fue medida por su capacidad de proveer un sinnúmero de inversiones mucho más reducidas en infraestructura. La integridad de los diputados de la sierra sur se calculaba, entre su pequeña base electoral de notables de sus provincias, por su éxito en canalizar fondos del gobierno central a proyectos locales: 7,000 soles para la construcción de colegios en Sandia y Azángaro, 5,000 soles para una represa que protegiera Sandia contra las inundaciones, 11,000 soles para agua potable para Azángaro, 200 postes para la construcción de una red telegráfica, etc. (Paz-Soldán 1917: 253-254, anotación Luis Felipe Luna; Lizares 1924: 9-12). El mismo hecho que después de 1895 esos proyectos adquirieran tanta importancia como una parte del trabajo en el congreso y como aspecto significativo de los mecanismos redistributivos del estado central significó que en la mente de las élites provinciales la provisión de progreso material tangible se convirtió en una función clave del estado. Pero estas expectativas de desembolso del gobierno central también constituyeron una creciente amenaza contra las aspiraciones de autodeterminación regional o local tan apreciada por los hacendados. En 1905, Hildebrando Fuentes advirtió a los

federalistas, quienes se volvieron más bullangueros en el sur en las siguientes dos décadas, no olvidarse que casi dos tercios de los gastos de la administración del departamento de Cusco venían del gobierno central (Fuentes 1905: 102).

Las élites del sur comenzaron a poner más énfasis en obligaciones del gobierno que antes habían sido consideradas de dominio exclusivo del capital privado, del gobierno municipal o de la iglesia: provisión de crédito, especialmente crédito hipotecario que pudiera liberar a los hacendados de la dependencia del crédito mercantil; servicios veterinarios y granjas experimentales que pudieran extender el resultado de su trabajo a los agricultores y ganaderos; un "código rural que garantice inversiones e industrias"; una red de puestos policiales; y, finalmente, una amplia gama de instituciones educativas orientadas a la "enseñanza práctica" (Molina 1902: 18-19; Fuentes 1905: 238-239). Muchos hacendados, comerciantes, profesionales y autoridades locales fueron obligados a definir sus posiciones por primera vez, en la medida en que el gobierno central estaba extendiendo su poder a las provincias y estaba investigando abusos cometidos contra los indios y apropiación ilegal de tierras campesinas. Los mismos indios comenzaron a resistir más activamente los abusos y algunos de los hijos de los notables se volvían indigenistas, denunciando lo que ellos consideraban que era el feudalismo de la sociedad tradicional de la región(21). En consecuencia, la sociedad tradicional fue gradualmente empujada hacia un hasta entonces desconocido nivel de ideologización.

Los personajes imbuidos de ideas positivistas, las que penetraron al sur desde Lima entre 1890 y 1910, reclamaron modelos de instrucción autoritarios para los indios, que temporalmente los removieran del "deletéreo medio ambiente" de su familia y comunidad (Fuentes 1905: 111-114). Pero la fe positivista en la educación para "civilizar" y "convertir en útil" a la "degenerada" población indígena no era para nada compartida por todos los hacendados. Los tradicionalistas temían que cualquier educación, aun la conferida a los reclutas en el ejército, podría enseñar insubordinación y eventualmente anarquismo(!) a los campesinos. En más de una oportunidad, matones contratados por hacendados destruyeron escuelas rurales(22). Por las mismas razones, otros hacendados abogaban por una instrucción institucionalizada mínima con profesores itinerantes que enseñasen por cortos períodos en las comunidades. Los mismos hacendados serían responsables de la educación de los hijos de sus colonos (Urquiaga 1916: 43-44).

Las corrientes ideológicas de Lima afectaban la manera de considerar los temas que estaban en el corazón de la autopercepción de las élites agrarias del sur. En 1911, en un discurso en el congreso, el senador Mariano H. Cornejo, eminente diplomático y sociólogo y el miembro de la delegación de Puno con más influencia en el Congreso, explicó su concepto de propiedad. De manera similar a como veía otras importantes instituciones y valores, Cornejo percibía la noción de propiedad en el marco de la evolución de las sociedades humanas. La propiedad como "señorío", como "simple fuente

de renta" había perdido legitimidad en la edad moderna. "A la luz de concepciones legales modernas", la propiedad sólo se justificaba "como instrumento de trabajo"(23).

La noción de propiedad de Cornejo llega considerablemente más lejos que la del liberalismo clásico, acercándose a la idea de responsabilidad social de la propiedad, ya propuesta por los liberales radicales de Arequipa diez años antes (ver Peralta 1977: 165-166). Abogando por un esquema evolucionista del concepto de propiedad basado en nociones contemporáneas europeas de la evolución social desde el feudalismo, Cornejo pudo criticar efectivamente la hacienda serrana como una institución que todavía apreciaba el ***seigneurie***. Sin lugar a dudas, sus puntos de vista fueron compartidos, en teoría, por los miembros más iluminados de la élite del sur peruano. Ellos podían aceptar la noción de que la hacienda era más una empresa como cualquier otra empresa capitalista moderna que una fuente de renta y que la relación con los colonos indígenas estaba basada en el libre contrato. Pero a un nivel práctico esto no podía cambiar su conducta en los asuntos de sus propias haciendas, porque desde su punto de vista ellos ya habían considerado de esa manera las operaciones en la hacienda(24). El abusivo gamonal era siempre otra persona.

Sin embargo, para muchos hacendados tradicionales la subversión de los positivistas en los aspectos señoriales de sus haciendas y su autoridad paternalista, personal, casi "natural" sobre sus colonos, era una real amenaza. Algunos recurrieron al catolicismo para proveer un orden jerárquico que podía colocar al orden tradicional y pre-ideológico, en peligro, en mejor camino. Ellos fueron ayudados por un clero católico en el que la teoría social del Rerum Novarum (1890) había tenido poco impacto. En un fascinante folleto que muestra este nuevo conservadurismo católico, José Angelino Lizares Quiñones, un gamonal infame y diputado por Azángaro (departamento de Puno), arremetió contra los "unitarios despóticos de la capital", los "magnates dirigentes del centralismo", y propuso una curiosa constitución federal del Perú que incorporaba eclécticamente varios elementos del Tahuantinsuyo. Para él era absolutamente esencial que la religión atraviese todas las facetas de la sociedad. El quería personas encargadas de predicar a los indios en cada una de las comunidades ("casi en todas las aldeas hay capillas . . .") e insistió en la enorme importancia de la religión para todo soldado:

> "Bien sabemos que el gran adelanto del siglo en los centros más civilizados propende al ateísmo con lo que hoy han provocado las iras del cielo; . . . estas ideas . . . puestas en práctica entre nosotros, que aún somos creyentes, han producido el horror de ver entre los señores oficiales, asesinatos y suicidios que todos conocemos . . . El soldado peruano ha tenido por lema "Dios y la Patria", tenía sus prácticas religiosas y militares, se le ha quitado las primeras . . . y con ellas el temor a Dios; por consiguiente el temor a sus jefes"(25).

Insubordinación, rebeliones indígenas y hasta la debilidad de la defensa nacional del Perú eran todas, para Lizares, consecuencias de la irreligiosidad de los tiempos. El dilema para muchos de los miembros más tradicionales de la élite del sur peruano era desarrollar una efectiva nueva formulación de autoridad jerárquica. Para hombres como Lizares Quiñones esto se convertía en crucial, una vez que ellos creyeron que su tradicional, largamente preideológica autoridad sobre colonos y campesinos había sido afectada por la extensión del poder del estado centralizado y el crecimiento del fermento ideológico y la insubordinación en sus provincias. Ellos se encontraban entre la espada y la pared. Cada vez más envilecidos como explotadores latifundistas feudales, aborrecieron conceder la medida de autoridad al gobierno central, estimada necesaria para mantener el orden social, mientras que percibían que no podían controlarlo. Aun el relativamente iluminado positivista Hildebrando Fuentes era conciente de este conflicto y fue un convencido de la necesidad de mantener el extendido y tradicional autoritarismo social en la sierra sur. Las medidas del gobierno central para que se respete la "libertad de acción" de los indios, de tal modo que no pudieran ser "forzados a trabajar", eran simplemente "bonitas teorías" que carecían del conocimiento de las condiciones locales. Al debilitar los medios autoritarios de reclutamiento de la fuerza de trabajo, esas medidas "decretaban la ruina de la agricultura, de la industria y del progreso del departamento" (Fuentes 1905: 39).

Las ideas económicas y políticas de la élite del sur del Perú durante las primeras décadas de este siglo carecían de consistencia interna y eran un collage de conceptos derivados del liberalismo económico, del catolicismo ultramontano, de las nociones incaicas de un orden justo y moral, y simple afirmación de un orden tradicional y paternalista. Muchos hacendados, comerciantes e importadores se sintieron profundamente ambivalentes ante la idea del progreso material. Atraídos por el multifacético señuelo de mejorar el ingreso, infraestructura y "civilización" en la región, estaban al mismo tiempo aterrados por la percibida amenaza de pérdida de control y el espectro de una anarquía social sin Dios. En un optimista primer momento, sus formulaciones enfatizaban la futura afluencia de la región sin prestar mucha atención al orden social. En un segundo momento, que empieza hacia 1913/14, el ánimo se tornó más sombrío, aun pesimista, y las demandas por medidas de control social se volvieron más urgentes y el autoritarismo más ideologizado(26).

Pero durante la vida de la República Aristocrática, los hacendados y comerciantes del sur permanecieron recelosos del gobierno central. Ellos esperaban mas de él, extendiendo lentamente el ámbito de lo que consideraban intervención estatal legítima en la economía y la sociedad. Sin embargo, ésta no era una visión orgánica de un gobierno nacional burgués con una misión legítima de imponer leyes y relaciones sociales universales y un mercado nacional integrado en cada rincón de la república. Más bien, se pensaba que el derecho de definir la agenda, de decidir cómo el gobierno debía inter-

venir, descansaba en el estrato "civilizado" de cada pueblo, provincia o departamento, quienes a fuerza de su propiedad, instrucción o aun su nacimiento en posiciones de autoridad, eran los únicos capaces de ejercer el poder en interés de su sociedad local o regional. Para la élite del sur, esto significaba básicamente el derecho a la protección contra competidores más fuertes de otras partes de la república, el derecho a intercambiar libremente bienes regionales en mercados extranjeros, el derecho a recibir desde Lima inversiones en infraestructura y el derecho a "protección" de la propiedad contra el desorden social.

1920-1931: CRISIS ECONOMICA Y UNA RECUPERACION RETROGRADA DE LA COHESION DE INTERESES

La economía del sur peruano sufrió dos serias crisis e inestabilidad intermitentemente durante un período de no más de doce años que amenazaron dividir la relativa cohesión de los varios sectores de la élite regional. Las crisis fueron inducidas, esencialmente, desde fuera a través de las enormes fluctuaciones de la demanda del producto de exportación más importante de la región: la lana. Como consecuencia de los reajustes en la Europa de la postguerra, los precios de las lanas peruanas cayeron más del 50o/o en Inglaterra (y hasta 80o/o en Arequipa) entre el auge en 1918 y el punto más bajo en 1921. A fines de 1920 y 1921, las compras de lana de los comerciantes arequipeños fueron casi nulas. Las repercusiones fueron profundamente sentidas en la región. Pararon los despojos de tierras campesinas por parte de los hacendados. Incapaces de pagar sus deudas, algunos terratenientes ganaderos se vieron forzados a vender su tierra a los mercaderes arequipeños. Los años de recuperación del precio de la lana entre 1923 y 1929 fueron testigos de intentos de formación de enormes empresas modernas de producción de lana y cárteles para la venta, por parte tanto de exportadores como de capitalistas extranjeros, que brevemente amenazaron quebrar la débil coalición de comerciantes y terratenientes. Perjudicada por la finalización del ferrocarril La Paz-Arica en 1914, la Peruvian Corporation buscó compensar las pérdidas de tráfico del Ferrocarril del Sur de dos maneras: primero, la compañía aumentó las tarifas de transporte entre 41 y 274o/o en el lapso de 1919 a 1923. Esto produjo una protesta xenofóbica entre todos los sectores de la sociedad del sur, orquestada por la Cámara de Comercio de Arequipa, que demandó la nacionalización de la compañía. Segundo, la Peruvian Corporation trató de incrementar la producción agrícola de exportación. Aliada con, y en parte instigada por, el administrador británico de la granja experimental estatal de Chuquibambillas, la Peruvian buscó atraer a una gran compañía ganadera extranjera, la Compañía Río Negro de Argentina, con el propósito de comprar grandes extensiones de pastos. Cuando la compañía Río Negro, a pesar de las garantías del Presidente Leguía, se dio cuenta de que el proyecto generaría serios conflictos sobre derechos de tierras y el uso de mano de obra asalaria-

da con las comunidades del Altiplano, renunció y el plan naufragó. En 1929, cuando una oscura compañía extranjera (posiblemente de los Estados Unidos) postuló ante el gobierno peruano para obtener el monopolio de las compras de lana de alpaca, otra vez algunos sectores de la élite del sur montaron una campaña nacionalista para bloquear el proyecto, reclamando que hablaban en nombre de los campesinos, comerciantes y hacendados, "en defensa de la sierra peruana, baluarte de la nacionalidad". El proyecto fue abandonado luego de la caída de Leguía a principios de 1930.

En parte como reacción a estos acontecimientos, pero también debido al creciente endeudamiento de muchos hacendados, la más grande casa exportadora, Gibson y Cía., acordó en 1926 formar una gran corporación ganadera con varios hacendados de Puno: la Sociedad Ganadera del Sur. Mientras los hacendados esperaban ver sus haciendas profundamente modernizadas a través de la inyección de capital mercantil, los Gibson básicamente consideraban a la compañía como un medio para aumentar su participación en el mercado de la lana. La falta de inversión de los Gibson en la modernización de las haciendas llevó a una batalla legal y finalmente al retiro de los hacendados de la compañía, dejando a la casa mercantil en posesión completa de la Sociedad Ganadera del Sur en 1933. También otros comerciantes y hacendados incorporaron haciendas a sociedades anónimas, aunque en menor escala, y al menos algunos de ellos intentaron introducir un tipo de ganadería más intensiva en capital, con inversiones en cercos de alambre, mejoramiento de razas y pastos, etc.

Pero para la mayoría de hacendados esto no era una opción, ya que les faltaba capital y percibían que su propia posición social estaba fuertemente entrelazada con el control sobre campesinos tradicionales, quienes, a su vez, resistían cualquier intento de transformación hacia un régimen de asalariamiento. Hacia finales de la década, esto había evolucionado a un tripartito punto muerto entre una minoría de haciendas modernas, una mayoría de haciendas que sufrieron una creciente arcaización y que fueron incapaces de resistir el avance de la "economía campesina interna" y un campesinado organizado en comunidades cuya base en tierras ya se había estabilizado, pero que sufrían los efectos de un crecimiento demográfico en sus reducidos dominios. Este balance precario se mantuvo hasta la reforma agraria de 1969.

La depresión mundial golpeó duramente las exportaciones laneras del sur peruano, cayendo los precios y las ventas totales a sus más bajos niveles desde inicios de la década de 1850. Los precios no recuperaron el nivel de la mitad de los años 20 hasta el final de la década. Por primera vez el desempleo fue reconocido como un serio problema en el sur entre finales de 1930 y 1933, y la población desempleada y empobrecida de toda la región inundó las ciudades, especialmente Arequipa. Campesinos del interior, trabajadores peruanos liberados de las salitreras en el norte de Chile y peruanos que habían trabajado en las yungas de La Paz y que en esos momentos rehuían la conscripción del ejército boliviano después del estallido de la Guerra del Cha-

co, esperaban encontrar casa y comida en las ciudades.

Después del colapso de 1920/21, el número de exportadores de lana había aumentado significativamente ya que algunos grandes hacendados ingresaron al negocio en respuesta a la ruda política de precios de las casas mercantiles de Arequipa a inicios de los años 20. Pero después de 1929 esta tendencia se revirtió: varios comerciantes fracasaron o se retiraron de las actividades exportadoras (afectando a numerosos intermediarios y pequeños compradores de lana), y durante los años 30 el control sobre las exportaciones laneras pasó por un proceso de concentración en un nuevo grupo de comerciantes. Mientras que en la sierra central, durante la década del 40 y posteriormente, la mayor parte de la lana era vendida a las fábricas textiles de Lima, en el sur continuaba siendo destinada predominantemente a la exportación. Más del 80o/o de la lana de alpaca y el 50o/o de la lana de oveja del sur fueron exportados entre 1939 y 1941. Inclusive, luego, durante el período de estancamiento, la economía regional sureña permaneció atada a la exportación a través de Arequipa (Bertram 1977; Burga y Reátegui 1981: 43-67; Jacobsen 1982: cap. 7; Bedoya 1923-1938; Memoria 1943).

Es más difícil presentar una clara figura de otros aspectos de la economía regional durante los años 20. La evidencia sugiere una limitada separación de los ciclos exportadores y los mercados regionales después del colapso del inicio de la década. Probablemente, el estímulo más importante para este cambio provino del acelerado crecimiento demográfico y, en particular, del aumento de la población urbana. El crecimiento de Arequipa aumentó de 1.24o/o anual entre 1876 y 1917 a 3.9o/o anual entre 1917 y 1940. Los conglomerados urbanos en el sur fueron más importantes durante este período que los de la costa norte, con su avanzada estructura productiva (Caravedo 1979: 116-117). Esto creó condiciones favorables para los productores regionales de pan llevar, mientras que las importaciones de maquinaria agrícola parecen haber crecido pese a la inestabilidad del mercado de lanas. Para algunas casas comerciales, especialmente las de Arequipa, el abastecimiento del mercado interno regional devino relativamente más importante que las exportaciones de lana (Burga y Reátegui 1981: 59). Sin embargo, es mucho menos claro si existieron o no condiciones propicias para la expansión de industrias procesadoras en el sur durante la década del 20.

El siguiente proceso parece posible: en Cusco, industrias como las textiles, la cervecería y algunas artesanías parecen haber pasado relativamente bien la crisis de 1920-21(27). Durante la década todavía se fundaron algunas fábricas en rubros tales como textiles, gaseosas, calzado, cuero y vestido, tanto en el Cusco como en Arequipa. Pero de acuerdo a una fuente, la apertura de nuevas compañías industriales en Arequipa fue menor que durante el período 1915-1919(28). Entre 1921 y 1926 disminuyeron las presiones competitivas sobre las textilerías de algodón del sur peruano y posiblemente también sobre las de lana, ya que las corporaciones extranjeras que operaban las más grandes y capitalizadas plantas en Lima (Grace y Duncan Fox) disminu-

yeron su producción nacional para aprovechar la favorable coyuntura exportadora, especialmente para el algodón no procesado. Pero esto cambió drásticamente después de 1926, cuando fueron impuestas tarifas proteccionistas en los textiles de algodón y el gobierno dejó de intervenir en el mercado monetario permitiendo la depreciación del sol. En los siguientes años, las plantas de Lima aumentaron su producción e intentaron fortalecer su participación en el mercado del sur. La fábrica textil más grande de Arequipa, la Industrial de Huaico, sucumbió en la guerra de precios en 1929. Después de la bancarrota de sus propietarios, la familia Forga, fue vendida a la Duncan Fox. La más importante textilería de algodón del Cusco, Huáscar, fue frenada en su crecimiento (Burga y Reátegui 1981: 146-148; Thorp y Bertram 1978: 130). No es claro si es que al final de la década las compañías limeñas en otros sectores industriales también comenzaron a desplazar a sus competidoras del sur. Pero en el caso de los textiles de algodón podemos afirmar que fue el contexto de protección nacional y no el régimen de libre comercio lo que favoreció la centralización de la producción industrial en Lima y paralizó el crecimiento industrial del sur. La derrota de Industrial de Huaico ante las más grandes y productivas textilerías como Vitarte y El Inca (Grace), Progreso y La Unión (Duncan Fox) constituye un ejemplo temprano de cómo "corporaciones transnacionales" desplazan a competidores nacionales utilizando barreras proteccionistas. Fueron las compañías extranjeras las que presionaron por altos aranceles a la importación de textiles de algodón(29).

Cuando los industriales de Lima presionaron sobre los mercados del sur, los comerciantes de Arequipa se convirtieron en sus agentes para mantener su participación en el mercado regional. A pesar de que ellos habían luchado para representar a las fábricas de Lima, la relación se tornó cada vez más conflictiva durante los años veinte. Grace y Duncan Fox emplearon varias estrategias para ampliar su participación en el mercado del sur: ventas competitivas a numerosos mayoristas, agencias exclusivas para ciertas áreas y feroz competencia de precios. Si bien las fábricas de Lima otorgaron, temporalmente, condiciones favorables a los mayoristas del sur, a largo plazo impusieron controles más estrictos en sus arreglos de crédito y mercadeo que los realizados con las distantes compañías extranjeras, antiguas contrapartes de dichos comerciantes. Las fábricas de la capital también dejaron a los arequipeños con menores márgenes de ganancia, especialmente durante el difícil momento comercial de fines de los años veinte. Los mayoristas del sur vivieron bajo el temor permanente de que las agencias exclusivas de las fábricas limeñas vendieran directamente a los minoristas, lo cual podría conducir finalmente a que los mayoristas perdieran el control del mercado regional.

Hacia fines de los años 20 era obvio que las fábricas textiles limeñas se habían convertido en un elemento permanente y fuerte en los mercados del sur del Perú, hecho que muy difícilmente podían ignorar los comerciantes. Igual de obvio era también que los negocios más lucrativos, aquellos que garantizaban un mayor grado de autonomía, consistían en sus viejas líneas de

importación de Europa. Pero también en esto enfrentaban competencia nueva: varias nuevas casas importadoras que representaban a fabricantes norteamericanos de maquinaria y bienes de consumo (especialmente automóviles), a los cuales las viejas casas importadoras no tenían acceso, se establecieron en la ciudad. Probablemente fueron estos nuevos importadores, como las *Arequipa Agencies*, quienes se beneficiaron del crecimiento en la proporción de importaciones de maquinaria y vehículos a través de Mollendo(30).

Así, al final del período bajo consideración, la autonomía de los mercados regionales del sur del Perú mostró fisuras importantes. Aquellos que se habían beneficiado de él durante la República Aristocrática, los exportadores y mayoristas, así como los grandes terratenientes, enfrentaron una poderosa competencia de diferentes sectores. Industriales extranjeros estaban construyendo un mercado nacional; el capital extranjero intentó la transformación de la estructura agraria de la región y, finalmente, surgió un nuevo grupo de importadores con distintos intereses. Pero antes de que los camiones pudieran usar la carretera en la costa uniendo Arequipa (y de este modo al sur) con Lima, en los años 40, la autonomía no desapareció del todo. Durante la severa crisis de principios de los 30, las élites regionales fortalecidas durante la República Aristocrática respondieron a estos cambios de una manera retrógrada: defendieron las viejas maneras de producción e intercambio regional contra los nuevos competidores. Los comerciantes se aferraron al grado de control que aún les quedaba sobre el comercio de exportación e importación y continuaron distribuyendo productos regionales y nacionales en el sur. Pasados los turbulentos años veinte, mayoritariamente tuvieron que dejar sus esperanzas de transformar, con su propia fuerza, las relaciones de producción en el área rural y reafirmaron sus relaciones asimétricas con hacendados, campesinos y numerosos minoristas y agentes viajeros. Mientras unos pocos hacendados progresistas con suficiente capital comenzaron a modernizar sus haciendas, la mayoría de sus congéneres se contentaron con ingresos estancados, autoridad –ligeramente aliviada– sobre su mano de obra servil y el prestigio, heredado como un derecho de nacimiento, en sus provincias. De los años 20 en adelante, un número creciente de sus hijos e hijas buscaron ubicarse como clase media en las ciudades.

Sacudidas por la severa crisis de la economía regional y por los extendidos levantamientos indígenas e influenciadas por una amplia gama de nuevas corrientes políticas, sociales y económicas, desde el bolchevismo hasta el fascismo, las élites del sur sufrieron un proceso de definición y diferenciación ideológica durante los años 20. Este proceso, todavía entendido insuficientemente, sólo puede ser delineado en forma breve en este artículo. La intervención estatal jugó un rol creciente en el pensamiento socio-económico de muchos sectores de la élite regional, pero el factor diferenciador fue la especificidad de la acción estatal deseada. En la medida en que el régimen cada vez más centralista de Leguía fracasó en la satisfacción de la mayoría de demandas de las élites del sur y que después de 1923 sencillamente pasó por alto los

intereses de la región, las divisiones nunca llevaron a una ruptura completa entre los hacendados tradicionalistas, los intereses mercantiles y los industriales incipientes. Ayudados por la inactividad del gobierno central en torno a demandas regionalistas, los grupos de la élite del sur pudieron compatibilizar sus distintas ideologías, uniéndose alrededor de la defensa de intereses regionales comunes. La fisura entre posiciones ideales, teóricas e iniciativas de política con significativo apoyo social se amplió. Hablando en términos generales, se puede identificar cinco grupos ideológicos:

1. Tradicionalistas intransigentes y autoritarios, quienes sólo esperaban aumentar la represión estatal de los levantamientos indígenas e inversiones en infraestructura en la región. Durante la fuerte crisis de principios de los años 20, esta posición fue sostenida por la mayoría de hacendados de Cusco y Puno y fue secundada por algunos de los comerciantes, asociados a ellos, en Arequipa (Sociedad Ganadera 1921; Drapognie 1922). Pero durante la década siguiente, esta posición perdió fuerza, ya que los hacendados abogaron por posiciones autoritarias menos tradicionales y de más alcance, y otros, de la boca para afuera, defendían la necesidad de reformas.

2. Reformistas neo-conservadores, quienes avizoraban un rol autoritario del estado mucho más expandido en campos como educación, población y "política de familia" –una nueva importación de Europa diseñada para "optimizar" la población "cuantitativa y cualitativamente"–, la "militarización" de la sociedad y una política social paternalista a través de la cual el estado garantizaría que cada familia fuera provista de lo esencial. Entre los proponentes de estas ideas hubo relativamente poca preocupación por la intervención directa del estado en sectores clave de la economía, más allá de políticas vigorosas de población e infraestructura. Si bien reconocían la necesidad de protección para las comunidades de indios, no mostraron mucho interés por los pedidos de reforma agraria contra los "latifundios feudales e ineficientes" y siguieron creyendo que el crecimiento económico y el progreso vendrían como consecuencia automática del crecimiento de la población y de un adecuado sistema de transporte(31). Estas ideas fueron expresadas con mayor frecuencia durante los años 20 por algunos hacendados menos ricos de Puno y Cusco, así como entre la vieja generación de profesionales y burócratas en esos departamentos. En su búsqueda de un estado austero y moralizador y un balance precario entre autoritarismo y libre sociedad civil, repitieron principios incaicos de orden social, pero también parecieron incorporar ciertos elementos de pensamiento fascista europeo.

3. Proponentes del pensamiento social católico. Lentamente esta posición ganó adherentes después de la fundación de la Universidad Católica en Lima en 1917 y encontró a algunos de sus más eminentes portavoces entre los intelectuales de la élite arequipeña, destacando Víctor Andrés Belaúnde. En 1930, en su respuesta a los ***Siete Ensayos de Interpretación de la Realidad Peruana*** de Mariátegui, Belaúnde pidió protección de las comunidades indígenas y de sus propiedades, expropiación de los improductivos lati-

fundios, una amplia gama de leyes económicas y sociales protectoras de los pequeños productores y de los trabajadores rurales y urbanos y, "como culminación y último toque del sistema, la sustitución del parlamento seudo democrático-liberal por un cuerpo representativo de todas las fuerzas vivas (de la sociedad), en donde las masas trabajadoras tendrían una amplia mayoría" (Belaúnde 1945: 37).

Belaúnde se apresuró a agregar que éste era un programa de largo plazo que sólo podía ser realizado gradualmente. De hecho, durante los debates del Congreso Constituyente de 1931, se opuso a la completa socialización de las haciendas y a la reorganización como cooperativas de las comunidades de indios demandada por los socialistas y los indigenistas radicales. En lugar de ello, simplemente pidió autoridad estatal para expropiar con compensación haciendas atrasadas específicas, siempre y cuando se determinara que la comunidad indígena particular no tenía tierras suficientes para mantener a sus miembros(32). El reformismo católico de Belaúnde se mantuvo débil políticamente a falta de un firme apoyo social y no había ningún lindero nítido que lo separara de las posiciones católicas más conservadoras como la de Benjamín Chirinos Pacheco. Levantandose tanto contra el "imperialismo yanqui" como contra la amenaza de la "dictadura bolchevique" en América Latina, alabó a la iglesia catolica como "la casa espiritual del hombre". Aun en 1929, Chirinos proclamaba la santidad de la propiedad privada y percibía "la evolución política actual dirigida por democracia y liberalismo". En este tipo de catolicismo espiritual no había espacio para legislación protectora para trabajadores o para indígenas, y para Chirinos "el estado protector de la industria" era sinónimo de bolchevismo (Chirinos 1929: 199-202 y pássim).

4. Los Descentralistas. Hacia fines de los años 20, los viejos sentimientos regionalistas en el sur se convirtieron en una cohesionada instancia política que culminó con la fundación del Partido Descentralista en Arequipa, en enero de 1931, durante la tumultuosa crisis que siguió a la caída de Leguía. Los descentralistas del sur estaban reaccionando al centralismo de Leguía en asuntos administrativos y fiscales, pero muchos de los portavoces y líderes del movimiento, especialmente puneños como Emilio Romero y cusqueños como Félix Cosío, habían sido influenciados por el pensamiento andino e indigenista durante la década precedente. La base social de los descentralistas fue más bien amplia y difusa: hijos de hacendados serranos, tenderos, pequeños industriales, profesionales e intelectuales, y también medianos comerciantes de lana y aun uno de los más ricos hacendados arequipeños, Guillermo Lira, propietario de una moderna hacienda azucarera, Pampa Blanca. Esta base social, más de clase media que de élite, da cuenta de las posiciones bastante avanzadas de los Descentralistas. Ellos enfatizaron la necesidad de una reorganización política, redefiniendo nuevas entidades regionales que tuvieran significativo poder en asuntos fiscales y educativos, municipalidades autónomas y una fuerte influencia regional en la legislación nacional. En asuntos económicos y sociales, ellos reclamaban una moratoria en los pa-

gos de la deuda externa, nacionalización de los derechos del subsuelo y, lo más importante, leyes proteccionistas para las comunidades indígenas, expropiación sin compensación de los latifundios y salario mínimo para los colonos de hacienda (Deustua y Rénique 1984: 98-103; Lynch 1979: XXI-XXII, 79-91; Caravedo 1979: 19-21).

5. Los herederos del liberalismo previo de la élite regional se encontraban principalmente entre los comerciantes mayoristas y profesionales de Arequipa. En 1930, ellos abogaban por un orden constitucional basado en un parlamentarismo liberal junto con un moderado fortalecimiento de las jurisdicciones regionales que pudiera prevenir el tipo de centralismo autoritario ejemplificado por el régimen de Leguía. Estaban a favor de actuar con parsimonia en el presupuesto nacional y reducir los impuestos a la propiedad y tarifas en el comercio internacional. Pero liberales reformistas, entre los que sobresalieron los influyentes primos José Luis Bustamante y Rivero y Manuel José Bustamante de la Fuente, también admitieron la responsabilidad social de la propiedad. Una mejor situación económica para los campesinos indígenas y colonos serviles en las haciendas de la serranía, conjuntamente con un aumento de la productividad de esas haciendas, constituían, en su punto de vista, precondiciones para la expansión de la economía de mercado(33).

A lo largo de la década de 1920, por lo tanto, las divisiones ideológicas entre varios sectores de la élite del sur se habían profundizado en algunos importantes temas. Esta división se concentró principalmente en los problemas de las comunidades indígenas y las haciendas serranas, donde las opiniones ahora variaban desde un régimen de propiedad individual sin ninguna interferencia estatal hasta llamados por la inalienabilidad de las tierras comunales y expropiaciones sin compensación de haciendas ineficientes. También habían surgido divisiones importantes acerca de la naturaleza básica del estado, cuando los propulsores de un régimen parlamentario liberal estaban siendo desafiados cada vez más por los corporativistas y los partidarios de nociones autoritarias de un "estado protector". Al mismo tiempo, sin embargo, el conjunto del espectro político de las élites del sur encontraba algunos pocos puntos alrededor de los cuales reconstruir un frente político unido cuando su región estaba enfrentándose a una mayor penetración económica de empresarios nacionales y extranjeros y a la depresión de inicios de la década de 1930. Estos puntos fueron una firme oposición al centralismo administrativo y fiscal, una versión moderada de nacionalismo económico y un renovado énfasis en una economía exportadora abierta.

En medio de la depresión y menos de un año después de que el sur como región influyera decisivamente por última vez en la política nacional peruana –primero apoyando la revuelta de Sánchez Cerro contra Leguía y luego forzando la renuncia del primero a través del movimiento descentralista–, la nueva correlación de fuerzas recibió su bautismo formal en la Conferencia Económica del Sur, que se realizó en Arequipa en febrero de 1932 bajo los auspicios de la Cámara de Comercio de la ciudad. La conferencia

congregó a delegados de todos los departamentos del sur, en representación de los intereses de las élites de la región (agricultura y ganadería, industria, comercio y minería). Si uno creyera en el tono triunfalista de los telegramas de felicitación enviados después al presidente de la conferencia, el evento habría estado marcado por un elevado nivel de solidaridad pese a las propuestas claramente divergentes de los delegados individuales.

Las resoluciones aprobadas por los delegados son un testimonio impresionante de la continuidad básica de las políticas económicas en las que las élites del sur peruano podían estar de acuerdo(34). Demandaron la extensión del sistema bancario estatal y privado (a la luz del colapso del Banco de Perú y Londres). Rechazaron las leyes bancarias recientemente aprobadas, basadas en el informe de la misión Kemmerer, por ser deflacionarias y muy restrictivas en las operaciones crediticias, y por perjudicar al productor favoreciendo al "capitalista" con liquidez. Las resoluciones en agricultura subrayaron la importancia del crédito rural, excluyeron cualquier discusión sobre reforma agraria (o el regreso de las tierras de las haciendas a las comunidades indígenas), pero aceptaban la necesidad de la intervención estatal para limitar las tarifas de alquiler en la campiña arequipeña. En lo que fue probablemente la mayor diferencia de la conferencia con las posiciones de la élite del sur en el pasado, se aprobó una moción otorgando al estado el derecho a expropiar la propiedad privada. Pero esto permaneció en un nivel teórico, sin sugerir cuándo o cómo iba a ser aplicado (en lugar de incluirlo en el acápite sobre agricultura, apareció al final del informe en la sección titulada "diversas mociones aprobadas"). Los delegados demandaron la rápida culminación de varios proyectos de construcción de carreteras, obviamente importantes para el comercio y la comunicación intrarregionales. Aunque en la conferencia se instaló una comisión sobre industria que discutió unas cuantas propuestas, ninguna resolución al respecto fue aprobada.

El nacionalismo económico fue evidente en varias de las resoluciones. La conferencia reclamó una reducción de las tarifas de transporte de la Peruvian Corporation (vista como una medida para evitar la salida de ganancias fuera del país), la imposición de impuestos al capital que fugaba del país y, quizás lo más significativo, manifestó un fuerte resentimiento contra la penetración financiera y comercial de los EE.UU. Esto culminó en una resolución que sugería a los comerciantes y empresarios del sur comprar a aquellas naciones que les compraban a ellos, un claro punto por el fortalecimiento de los lazos comerciales con viejos socios en Inglaterra y Europa continental. Resoluciones que abogaran por proteccionismo contra las importaciones brillaron por su ausencia. Más bien, la conferencia propuso la abolición de aranceles a la exportación, la reducción de las tarifas a la importación de bienes de subsistencia (un indicador de que la creciente población urbana había excedido la capacidad de Arequipa de alimentarse a sí misma), así como la reducción de impuestos a las propiedades urbana y rural.

En resumen, la conferencia aprobó un programa cuidadosamente ba-

lanceado que ampliaba los derechos del estado de una manera que no interfiriera en los intereses de ninguno de los principales grupos de la élite del sur. Si bien es cierto que algunos de los nuevos temas, tales como el reconocimiento de los límites en los derechos de propiedad y el nacionalismo económico, presagiaban un cambio significativo en el pensamiento económico, ellos eran de limitada importancia concreta o encajaban perfectamente en los intereses del momento de las élites del sur, como se ve en su crítica de la Peruvian Corporation y los intereses financieros y comerciales de los EE.UU. Pero lo que es más interesante en lo concerniente a las resoluciones es el deseo permanente de fortalecer los intercambios económicos intra-regionales, una orientación básica de libre comercio y la alta prioridad dada a las inversiones gubernamentales en infraestructura (especialmente transporte y banca).

La conferencia expresó el deseo compartido por la mayoría de los grupos de la élite del sur de mejorar el funcionamiento de la economía regional a través de sus antiguos canales de integración, un continuismo con los ajustes mínimos considerados necesarios para superar la presente crisis. Como se lee en el prólogo del informe oficial de la conferencia, "dentro de un noble nacionalismo [el sur] ha afirmado su personalidad como región" (Conferencia Económica del Sur 1932: 8). Cualesquiera fueran sus ideologías, la peculiar posición defensiva en que se encontraban las élites del sur después del comienzo de la depresión no permitió a ningún grupo imponer sus designios sobre los otros sin que se dañase la renovada, aunque retrógrada, acomodación.

Resumamos brevemente algunas de las proposiciones principales de este ensayo. Durante la República Aristocrática no existió una contradicción básica entre la orientación exportadora del sur peruano y el desarrollo del mercado regional. El estímulo dado por los ingresos de exportación tuvo efectos multiplicadores en la mayor parte de la región y de los sectores económicos, incluida la manufactura. No obstante, la orientación hacia las exportaciones exacerbó las desigualdades geográficas y sociales en los ingresos dentro de la región(35). A pesar de la orientación predominante hacia una economía abierta, la principal competencia para la economía del sur peruano no eran las importaciones. Todo lo contrario, los productores nacionales —primero los productores de azúcar y alcohol a principios de la República Aristocrática y luego los de textiles durante el oncenio— fueron quienes amenazaron la economía del sur. Como consecuencia de la mayor acumulación de capital y de la mayor productividad en algunos sectores de la economía de la costa, esta competencia se convirtió en una seria amenaza para los productores y comerciantes del sur en la medida en que los costos de transporte fueron reducidos más allá de un punto mínimo y/o se impusieron aranceles.

Esta fue la razón por la que las élites del sur mantuvieron "instintivamente" una orientación hacia el libre comercio. A pesar de ello, los sureños pragmáticamente rechazaron el libre comercio, prefiriendo el proteccionismo, frecuentemente contra otros productores nacionales, siempre que les

fuera más conveniente. Pero, finalmente, fue un ambiente proteccionista, y no uno orientado hacia el libre comercio como antes, el que a fines de los años 20 empezó a favorecer a las industrias más eficientes, básicamente localizadas en Lima. El proteccionismo que ayudó a éstas estorbó seriamente el crecimiento industrial de la región del sur.

Antes de 1919, las élites del sur combinaron una perspectiva liberal en el comercio y sus visiones no intervencionistas en materia de propiedad e impuestos con una posición autoritaria en la mayoría de asuntos sociales. Sin embargo, éste no fue un autoritarismo coherente, ya que sobre asuntos específicos los diferentes grupos de la élite y aun individuos distintos tenían puntos de vista ampliamente divergentes, derivados de ideologías contradictorias o de fragmentos de ellas. Muchos de los hacendados más tradicionalistas percibieron el positivismo como una fuerza peligrosa y subversiva que amenazaba el orden natural de las cosas.

No obstante, a pesar de mantener posiciones ideológicas ampliamente variadas, las élites del sur compartían una casi automática desconfianza del gobierno central, desconfianza que quizá era expresión de una amplia gama de intereses e identidades regionales tanto culturales como económicas y políticas. Parece que, en consecuencia, no tiene sentido, al menos para el sur del Perú, hablar de una "alianza de clases" entre la oligarquía nacional y los gamonales serranos u oligarquías regionales. Esto no quiere decir que las élites del sur no esperaran cada vez más servicios e inversiones del gobierno central. Más bien, éstos se esperaban como fruto de acuerdos particulares, que envolvían negociaciones complejas en el Congreso o en la administración central que todavía no han sido estudiadas. De ninguna manera este tipo de alianza personal entre políticos del sur y líderes en el Congreso o, más frecuentemente, ministros, implicó alguna concesión de autoridad de parte de las provincias al gobierno central.

Durante los años 20, la economía de la región del sur perdió su dinamismo, en la medida en que las exportaciones de lana comenzaron a decaer y los mercados se volvieron inestables. En este difícil ambiente, varios nuevos grupos, que representaban nuevos intereses económicos, intentaron expandir su participación en el mercado del sur o transformar las relaciones de producción en la región. Esto debilitó la cohesión entre los viejos grupos de la élite, económicamente vulnerables. El alto grado de autonomía económica regional, que había caracterizado la era de prosperidad, fue seriamente expuesto y nunca hubo de retornar. A principios de los años 30, sin embargo, hubo un reacomodo entre los grupos de la élite, quienes buscaron continuar el establecido comercio de exportación e importación, así como el intercambio regional.

Las características peculiares de la economía de la región del sur del Perú durante principios del siglo XX pueden ser expresadas, siguiendo a Baltazar Caravedo, como la paradoja entre una estructura agraria "retrasada" y un mercado regional relativamente bien desarrollado (Caravedo 1979: 117).

Pero esta paradoja se resuelve cuando consideramos las fuerzas sociales que están detrás de ella: durante principios del siglo XX la división principal en el sur era entre un campesinado indígena fuerte e independiente y un poderoso sector de hacendados señoriales. A pesar de (o quizás debido a) las diferencias en ingreso, poder y prestigio y sus disputas sobre la distribución de los recursos, ambos grupos formaban parte de una sociedad integrada (y probablemente tenían más en común de lo que cualquiera tendría el cuidado de admitir) en la que la propiedad, y posiblemente el ingreso, estaban mejor distribuidos que en la mayoría de las regiones del Perú. Esto, además de viejos patrones de ajuste social a un ambiente diversificado, fue la base de intercambios regionales relativamente intensos. Los comerciantes arequipeños, sea cual fuere su poder en relación a estos grupos, tenían que "construir" su mercado de acuerdo a esto. Era esencialmente una economía empatada, en la cual cada uno de los elementos diádicos, campesinos y hacendados, sabía que no podía desalojar completamente al otro o provocar una completa transformación de la economía y de la sociedad en su favor. ***Por esta misma razón,*** deseaban emplear cualquier presión extraeconómica que estuviera a su disposición para aumentar su porción de la torta. Pero es precisamente esta economía empatada, esta lucha por la supremacía sin claros vencedores, la que, a pesar de permitir arranques de crecimiento, impuso límites estrechos a la expansión del mercado interno, así como convirtió en extremadamente difícil cualquier transformación estructural hacia formas de agricultura más intensivas, ya sea bajo control campesino o de los latifundistas.

NOTAS

(1) Un alumno de Rosemary Thorp ha mostrado recientemente que la protección efectiva en el año 1923 ya había vuelto al nivel que prevaleció antes de 1900; ver Carlos Boloña 1981: cap. 2.

(2) Las palabras son de Rosemary Thorp, subrayando la continuidad básica de políticas económicas latinoamericanas antes de 1930; ver Rosemary Thorp 1986: 74-81; ver también Joseph Love 1988: 1-33.

(3) Julio Cotler ofrece una breve reseña de este debate en **Clases, estado y nación en el Perú**, pp. 135-137; ver también Julio Revilla 1981: 19-28.

(4) Carlos Rey de Castro 1913: 113-114 y pássim. Con anticipación de seis años Francisco García Calderón ya había llegado a conclusiones muy parecidas. Advirtió que el proteccionismo, como "la tendencia reciente de nuestra política económica" [!], "no harmoniza con los hechos" en el Perú, mientras que a la vez denunció "la política abstracta" de "librecambio absoluto". Ver García Calderón 1907: 267-268.

(5) Lo que es más, las regiones eran el centro de la economía política del Perú durante el siglo XIX y comienzos del siglo XX, ya que una transición al capitalismo o, para decirlo de manera distinta, una transición hacia un mercado interno integrado necesariamente requería de cambios profundos en la configuración tanto de los circuitos comerciales regionales como en la manera como las élites nacionales y regionales compartían el poder. Ver Germán Colmenares 1985: 311-330.

(6) Sobre la economía de exportación del sur peruano ver Benjamin Orlove 1977; Appleby 1978: cap. 2; Burga y Reátegui 1981: pássim; Jacobsen 1982: cap. 4.

(7) Ministerio de Hacienda y Comercio 1890: 44-45; Heraclio Bonilla 1977: IV, 19; para un análisis de la importancia continua del comercio que cruzaba las fronteras en el espacio sur-andino durante todo el siglo XIX, ver Erick Langer 1987: 135-160.

(8) La proporción entre exportaciones per cápita desde el sur del Perú y las exportaciones per cápita de toda la nación era .505 en 1910 y solamente .139 en 1935. El promedio para el período era .252. O sea, en proporción a su población, el sur del Perú exportó un cuarto de lo que exportó el Perú en total. Los datos son derivados de Geoff Bertram 1977: pag. 18, cuadro 2. Solamente una parte de esta diferencia se puede explicar por ingresos per cápita más bajos en el sur. En el año 1961, el ingreso per cápita promedio de Apurímac, Arequipa, Cusco y Puno llegó a 74.3o/o del ingreso promedio nacional. Ver Emilio Romero y César Levano 1969: 42.

(9) Un lamento tardío sobre la supuesta decadencia agrícola y comercial de Arequipa aparece en Jorge Polar 1922: 288-293, 300-302; para el medio siglo XIX, ver Mateo Paz-Soldán 1862-63: 464.

(10) De 88 nuevas empresas registradas en Arequipa entre 1870 y 1929, solamente 16, o sea menos que una quinta parte, eran compañías manufactureras; de éstas, 12 se fundaron desde 1915. Ver Burga y Flores Galindo 1979: 36-37; Flores Galindo, Plaza y Oré 1978: 65-66; Burga y Reátegui 1981: 131-143.

(11) Hildebrando Fuentes, prefecto del departamento, relata que en 1905 las importaciones excedieron a las exportaciones del departamento y que a pesar de esto había suficiente efectivo para pagar el déficit, hecho que él mismo no sabía explicarse; ver Tamayo Herrera 1981: 84-85.

(12) Tamayo Herrera (1981: 107-110) sostiene que el Cusco por los años 20 tenía "una burguesía industrial pequeña, pero muy vigorosa". Esta afirmación descuida el hecho que los manufactureros de la ciudad eran, en primer lugar, comerciantes y hacendados.

(13) Sobre el declive de la industria textil cusqueña desde alrededor de 1940, ver Gerardo Lovón Zavala 1981: 7. A fines del siglo XVIII, la industria textil había comenzado otra fase de decadencia de larga duración, la cual se inició por la Ordenanza de Libre Comercio y el aumento de contrabando de textiles europeos.

(14) Valcárcel 1981: 83-85; Mörner 1979: 18-24. Este mismo autor (1987: 12-13) recalca el papel dominante y la autonomía de los grandes terratenientes cusqueños.

(15) Tercer Congreso Extraordinario de 1903. **Diario de los debates de la H. Cámara de Senadores** (Lima, **El Comercio,** 1904), pp. 64 ff y 303 ff [sesiones de febr. 6, 8 y 23 de 1904].

(16) Ibid.; las leyes adoptadas por el Congreso (16 de marzo de 1904, alcohol; 26 de marzo de 1904, azúcar) contenían tasas de impuestos un poco menores para los productores serranos, como Leguía lo había planificado para el alcohol; la rebaja de la tasa para el azúcar constituyó una concesión en las negociaciones parlamentarias; ver Basadre 1968: XI, 178-183.

(17) Legislatura Extraordinaria de 1915. **Diario de los debates de la H. Cámara de Diputados** (Lima, **La Prensa,** 1915), pp. 87ff [sesión de 5 de noviembre de 1915].

(18) Villena 1979: 105; los liberales arequipeños también advirtieron que la industrialización no debe favorecer la formación de monopolios y privilegios perjudiciales a los intereses de la clase trabajadora; esto es parecido a, y posiblemente derivado del rechazo del proteccionismo por parte del movimiento trabajador europeo; ver ibid., p. 104; sobre el rechazo del proteccionismo por parte del partido Social Demócrata Alemán antes de la primera guerra mundial, ver Alexander Gerschenkron 1943: 33-36. En la discusión del Congreso Nacional sobre el nuevo arancel de aforos (sesión

del 30 de diciembre de 1909), Lino Urquieta, líder del Partido Liberal de Arequipa, abogó en favor de rebajar los aranceles para el azúcar, harinas y arroz, ya que esto rebajaría el costo de vida del "proletario". Urquieta únicamente reconoció el derecho a protección a industrias "verdaderamente nacionales", como la de producción de zapatos, en la cual no solamente el trabajo era nacional, sino también los insumos y aun las herramientas. Ver M. Lino Urquieta 1917: 169-198. Un vistazo muy revelador de la sociedad arequipeña durante las primeras décadas del siglo XX, incluido el trabajo del Partido Liberal, aparece en Antero Peralta Vásquez 1977; Peralta fue uno de los fundadores de la célula aprista de la ciudad blanca.

(19) Esto se nota en Luis F. Barriga González (1916), quien larga y abstractamente discute la cuestión del descentralismo y del federalismo (citando a Mostajo como líder e intelectual del movimiento descentralista), pero solamente gasta dos párrafos en asuntos de política económica, siguiendo planteamientos muy tradicionales sobre la necesidad de "cruzar el suelo de vías de comunicación" y de "iniciar una amplia política agraria de colonización e irrigación . . . que prepare el ambiente para el advenimiento de las corrientes inmigratorias y que sirva de sólida base al industrialismo futuro . . .".

(20) Segundo Congreso Extraordinario de 1915. **Diario de los Debates de la H. Cámara de Senadores** (Lima, **El Comercio,** 1915), p. 45 [sesión del 15 de diciembre de 1915].

(21) En Puno, entre los mayores representantes de esta crítica temprana estaban José Frisancho (1916) y Manuel A. Quiroga (1915); en el Cusco fueron los representantes de la "generación de 1909" en la universidad quienes comenzaron a postular una crítica abrumadora y profunda de la sociedad y economía contemporáneas del departamento; ver José Tamayo Herrera 1980: 174-183.

(22) Dan C. Hazen 1974: 36-41; el poderoso terrateniente y político cusqueño Benjamín de la Torre no quería que los indios aprendiesen a leer y escribir; ver Mörner 1987: 15.

(23) Mariano H. Cornejo 1913: 235; para un retrato de la vida de Cornejo y de su obra, ver Basadre 1981: 23-25; opiniones parecidas sobre el concepto de propiedad se encuentran en Valcárcel, "La cuestión agraria", p. 35.

(24) Tal vez el mejor ejemplo de este tipo de apología seudo-progresista es Urquiaga 1916.

(25) Lizares Quiñones 1919: 28-29, 45 y pássim; sobre la posición ultramontana del obispo de Puno, Valentín Ampuero, así como de muchos curas de parroquias por 1910, ver Hazen 1974: 36-41; sobre la influencia de la iglesia en el pensamiento y la organización política de la élite arequipeña durante los años noventa del siglo pasado, ver Héctor Ballón Lozada 1987: 288-310.

(26) Barriga (1916: 14-23 y pássim) muestra tanto la vaguedad, la falta de especificidad en el ideario político sureño, como el profundo pesimismo que hubo durante los primeros años de la primera guerra mundial respecto al "estado del país".

(27) Parece que los salarios nominales aumentaron más rápido en los sectores industrial y artesanal del Cusco que en el sector comercial de la ciudad durante el período 1917-1921; ver J. Gerardo Roca 1921: 110-126.

(28) Burga y Flores Galindo (1979: 36-37) indican que se fundaron 3 nuevas compañías manufactureras en Arequipa entre 1900-1909, 2 entre 1910-1914, 5 entre 1915-1919, 2 entre 1920-1924 y 3 entre 1925-1929; pero Caravedo (1979: 117) habla de 23 nuevas compañías manufactureras en Arequipa durante el Oncenio; para el Cusco, ver Tamayo Herrera 1981: 107-110; Roca 1921: 66-72.

(29) Burga y Reátegui 1981; Thorp y Bertram 1978. El proceso de concentración industrial en Lima se analiza en Julio López Mas 1979: 144-188.

(30) Me parece dudoso que ese incremento de "bienes de inversión" dentro del total de importaciones al sur peruano durante los años 20 sea una fuerte indicación del aumento en el ritmo de industrialización, como Baltazar Caravedo (1979: 117) ha sugerido, ya que se trató mayormente de camiones y automóviles.

(31) Ver el trabajo revelador, pero olvidado de Manuel Jesús Gamarra 1926; ver también el programa legislativo de José Angelino Lizares Quiñones (1924).

(32) Thomas M. Davies 1974: 116; para detalles sobre este debate en el Congreso Constituyente ver Nicolás Lynch 1979.

(33) Deustua y Rénique 1984; Lynch 1979; Caravedo 1979; More 1933: 26-33. Ver también Gonzalo Portocarrero Maisch 1983: 62-64, donde el autor resalta las corrientes de nacionalismo, pierolismo y catolicismo social como influencias en el grupo que se nucleó alrededor de los primos Bustamante, basadas en esa "mayor integración social" y menor concentración de propiedad y poder que habían caracterizado la sociedad arequipeña en comparación con otras regiones del país.

(34) Para una interpretación contraria de la conferencia, ver Caravedo 1979: pássim.

(35) Para el caso específico del Cusco, Mörner (1987: 16) llega a conclusiones similares.

BIBLIOGRAFIA

APPLEBY, Gordon
1978 **Exportation and its Aftermath, The Spatio-Economic Evolution of the Regional Marketing System in Highland Puno, Peru.** Tesis de doctorado. Universidad de Stanford.

BACA TUPAYACHI, Epifanio
1983 **Cusco: Sistemas viales, articulación y desarrollo regional.** Centro Las Casas. Cusco.

BALLON LOZADA, Héctor
1987(?) **Las ideas socio-políticas en Arequipa, 1540-1900.** Publiunsa. Arequipa.

BARRIGA GONZALEZ, Luis F.
1916 **El estado del país y el movimiento cívico del sur.** Tipografía Quiroz Hnos. Arequipa.

BASADRE, Jorge
1968 **Historia de la República del Perú.** 6a. edición. 12 tomos. Ed. Universitaria. Lima.

1981 **Peruanos del siglo XX.** Rikchay Perú. Lima.

BEDOYA, Guillermo
1923-1938 **Estadística de exportación de la región sur del Perú.** Arequipa.

BELAUNDE, Víctor Andrés
1945 **La realidad nacional.** 2a. edición. Ed. Mercurio Peruano. Lima.

1960 **Memorias. Arequipa de mi infancia.** Tomo I. Ed. Lumen. Lima.

BERTRAM, Geoff
1977 "Modernización y cambio en la industria lanera en el sur del Perú, 1919-1930: un caso de desarrollo frustrado", **Apuntes,** III, 6. Lima.

BOLOÑA, Carlos
1981 **Tariff policies in Peru, 1880-1980.** Tesis de doctorado. Universidad de Oxford.

BONILLA, Heraclio (comp.)
1977 **Gran Bretaña y el Perú, 1826-1919; Informes de los cónsules británicos.** 5 tomos. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

BURGA, Manuel y FLORES GALINDO, Alberto
1979 **Apogeo y crisis de la República Aristocrática.** Ed. Rikchay Perú. Lima.

BURGA, Manuel y REATEGUI, Wilson
1981 **Lanas y capital mercantil en el sur del Perú. La Casa Ricketts, 1895-1935.** Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

CARAVEDO MOLINARI, Baltazar
1979 "Poder central y descentralización: Perú, 1931", **Apuntes,** V, 9. Lima.

1980 "Economía, producción y trabajo (Perú, siglo XX)". En: **Historia del Perú.** Juan Mejía Baca ed. 12 tomos. Lima.

COLMENARES, Germán
1985 "La nación y la historia regional en los países andinos, 1870-1930", **Revista Andina,** 3,2: 311-330. Cusco.

CONFERENCIA . . .
1932 **Conferencia Económica del Sur.** Tipografía El Deber. Arequipa.

CORNEJO, Mariano H.
1913 **Discursos políticos.** Imp. del Estado. Lima.

COTLER, Julio
1978 **Clases, estado y nación en el Perú.** Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

CHIRINOS PACHECO, Benjamín
1929 **El imperialismo yanqui y la dictadura bolchevique.** Arequipa.

DAVIES, Thomas M.
1974 **Indian Integration in Peru. A Half Century of Experience, 1900-1948.** University of Nebraska Press. Nebraska.

DEUSTUA, José y RENIQUE, José Luis
1984 **Intelectuales, indigenismo y descentralismo en el Perú.** Centro Las Casas. Cusco.

DRAPOGNIE, J.E.
1922 **La verdad en la cuestión indígena (apuntes).** Tip. Quiroz. Arequipa.

DUNN, W.E.
1925 **Peru, a Commercial and Industrial Handbook.** U.S. Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce. Trade Promotion Series No. 25. Government printing Office. Washington.

ECHEGARAY, Ismael R.
1965 **La Cámara de Diputados y las Constituyentes del Perú, 1822-1965.** Ministerio de Hacienda y Comercio. Lima.

FLORES GALINDO, Alberto
1977 **Arequipa y el sur andino, siglos XVIII-XX.** Ed. Horizonte. Lima.

FLORES GALINDO, Alberto; PLAZA, Orlando y ORE, Teresa
1978 "Oligarquía y capital comercial en el sur peruano (1870-1930)", **Debates en Sociología,** 3.

FRISANCHO, José
1916 **Algunas vistas fiscales concernientes al problema indígena del Agente Fiscal de Azángaro, Dr. D. José Frisancho.** Tip. El Progreso Editorial. Lima.

FUENTES, Hildebrando
1905 **Cuzco y sus ruinas; apuntes geográficos, históricos, estadísticos y sociales.** Imprenta del Estado. Lima.

GAMARRA, Manuel Jesús
1926 **Orientación y organización; población y descentralización, programa de reconstrucción nacional.** Ed. Rozas. Cusco.

GARCIA CALDERON, Francisco
1907 **Le Pérou contemporaine, étude sociale.** Dujarrie et Cie. Paris.

GERSCHENKRON, Alexander
1943 **Bread and Democracy in Germany.** University of California Press. Berkeley.

GLAVE, Luis Miguel
1983 "Trajines: Un capítulo en la formación del mercado interno colonial", **Revista Andina,** 1, 1: 9-67. Cusco.

GORMAN, Stephen
1979 "The State, Elite and Export in Nineteenth Century Peru", **Journal of Interamerican Studies and World Affairs,** 21, 3: 395-418.

HAZEN, Dan C.
1974 **The Awakening of Puno: Government Policy and the Indian Problem in Southern Peru, 1900-1955.** Tesis de doctorado. Yale University.

HOBSBAWM, Eric
1969 "La Convencion, Peru: A Case of Neo-Feudalism", **Journal of Latin American Studies,** 1, 1: 31-50.

JACOBSEN, Nils
1979 "The Wool Export Economy of Peru's Altiplano and Region's Livestock Haciendas: Expansion without Change". (ms.).

1982 **Landtenure and Society in the Peruvian Altiplano, Azangaro province, 1770-1920.** Tesis de doctorado. Universidad de California. Berkeley.

1984 "Cycles and Booms in Latin American Export Agriculture. The Example of Southern Peru's Livestock Economy, 1855-1920", **Review of the Fernand Braudel Center,** VII, 3: 443-507.

LANGER, Erick
1987 "Espacios coloniales y economías nacionales: Bolivia y el norte argentino, 1810-1930", **Siglo XIX, Revista de Historia,** II, 4: 135-160.

LIZARES QUIÑONES, José Angelino
1919 **Los problemas de la federación del Perú y la confederación mundial.** 2a. edición. La Opinión Nacional. Lima.

1924 **Carta política del Sr. Coronel J.A. Lizares a los electores de la provincia de Azángaro, cuya representación ha ejercido ante la Cámara Nacional de Diputados.** Imp. La Nueva Unión. Lima.

LOPEZ, Sinesio J.
1978 "El Estado oligárquico en el Perú: Un ensayo de interpretación", **Revista Mexicana de Sociología,** 40, 3: 991-1007.

LOPEZ MAS, Julio
1979 "La gran industria capitalista y el mercado interno", **Allpanchis,** XIII: 144-188.

LOVE, Joseph
1988 "Structural Change and Conceptual Response in Latin America and Romania, 1860-1950". In: **Guiding the Invisible Hand: Economic Liberalism and the State in Latin American History,** J. Love and N. Jacobsen eds. Praeger. New York, pp. 1-33.

LOVON ZAVALA, Gerardo
1981 **Investigación sobre Desarrollo Regional. Sector Industria.** Centro Las Casas. Cusco.

LYNCH, Nicolás
1979 **El pensamiento social sobre la comunidad indígena en el Perú a principios del siglo XX.** Centro Las Casas. Cusco.

MADALENGOITIA, Laura
1979 "El estado oligárquico y la transición hacia una nueva forma de estado en el Perú". En: M. Rubio, E. Bernales y L. Madalengoitia, **Burguesía y estado liberal.** DESCO. Lima.

MEMORIA DEL SEÑOR . . .
1898 **Memoria del Sr. Prefecto de Puno [Fernando Elías], 1898.** El País. Lima.

MEMORIA QUE LA JUNTA . . .
1943 **Memoria que la Junta Nacional de la Industria Lanar presenta por el año 1942.** Lima.

MILLER, Rory
1982 "The Coastal Elite and Peruvian Politics, 1895-1919", **Journal of Latin American Studies,** 14, 1: 97-120.

MINISTERIO DE HACIENDA Y COMERCIO
1890 **Memoria de Hacienda y Comercio presentada al Congreso Constitucional de 1890 por el Ministro del ramo.** Imp. de El Nacional. Lima.

MOLINA, Wenceslao
1902 **Discurso académico de apertura del año 1902 pronunciado por el Dr. . .** Imprenta de San Pedro. Lima.

MORE, Federico
1933 **Zoocracia y canibalismo.** Ed. La Llamarada. Lima.

MÖRNER, Magnus
1979 **Notas sobre el comercio y los comerciantes del Cusco desde fines de la colonia hasta 1930.** Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

1987 "The Extent and Limitation of Change: Cuzco, Peru, 1895-1920". (ms.)

ORLOVE, Benjamin
1977 **Alpacas, Sheep, and Men.** Academic Press. New York.

PAZ SOLDAN, Juan Pedro
1917 **Diccionario biográfico de peruanos contemporáneos.** Gil. Lima.

PAZ SOLDAN, Mateo
1862-63 **Geografía del Perú.** Publicación póstuma a cargo de Mariano Paz Soldán. París.

PERALTA VASQUEZ, Antero
1977 **La faz oculta de Arequipa.** Coop. Ed. Universitaria. Arequipa.

POLAR, Jorge
1922 **Arequipa, descripción y estudio social.** 2a. edición. Ed. Rojas y Franco. Arequipa.

PORTOCARRERO, Gonzalo
1982 **Ideologías, funciones del Estado y políticas económicas: Perú, 1900-1980.** PUCP. Lima.

1983 **De Bustamante a Odría. El Fracaso del Frente Democrático Nacional, 1945-1950.** Mosca Azul. Lima.

QUIROGA, Manuel A.
1915 **La evolución jurídica de la propiedad rural en Puno.** Tesis doctoral. Universidad San Agustín. Tip. Quiroz Perea. Arequipa.

REVILLA, Julio
1981 "Industrialización temprana y lucha ideológica en el Perú, 1890-1910", **Estudios andinos,** 17-18: 19-28.

REY DE CASTRO, Carlos
1913 **Antagonismos económicos; protección y librecambio; tratado de comercio entre el Perú y Brasil.** Imp. Vda. de Luis Tasso.

ROBINSON WRIGHT, Marie
1908 **The Old and the New Peru. A Story of the Ancient Inheritance and the Modern Growth and Enterprise of a Great Nation.** George Barric and Sons. Philadelphia.

ROCA, J. Gerardo
1921 **Estudio económico de la provincia del Cusco.** Tesis doctoral. Universidad del Cusco. Tip. El Comercio. Cusco.

ROMERO, Emilio y LEVANO, César
1969 **Regionalismo y centralismo. Presencia y proyección de los 7 Ensayos.** Ed. Amauta. Lima.

SOCIEDAD GANADERA DEL DEPARTAMENTO DE PUNO
1921 **Memorial presentado al supremo gobierno.** Tip. Córdova. Arequipa.

TAMAYO HERRERA, José
1980 **Historia del indigenismo cusqueño.** Lima.

1981 **Historia social del Cusco republicano.** 2a. edición. Ed. Universo. Lima.

THORP, Rosemary
1986 "Latin America and the International Economy from the First World War to the World Depression". In: **Cambridge History of Latin America,** IV: 74-81. Cambridge University Press. Cambridge.

THORP, Rosemary and BERTRAM, Geoff
1978 **Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy.** Columbia University Press. New York.

URQUIAGA, José Sebastián
1916 **Sublevaciones de indígenas en el departamento de Puno.** Tip. Franklin. Arequipa.

URQUIETA, M. Lino
1917 **Algunos discursos políticos y parlamentarios (primera serie).** Tip. Quiroz. Arequipa.

VALCARCEL, Luis E.
1981 **Memorias.** Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

VILLENA, Francisco
1979 "La sociedad arequipeña y el Partido Liberal, 1855-1920", **Análisis,** 8-9.

YEPEZ DEL CASTILLO, Ernesto
1980 "Los inicios de la expansión capitalista en el Perú (1890-1930)". En: **Historia del Perú.** 12 tomos. Juan Mejía Baca ed. Lima.